

# PME des régions de montagne



Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete  
Groupement suisse pour les régions de montagne  
Gruppo svizzero per le regioni di montagna  
Gruppa svizra per las regiuns da muntogna

# Table des matières

|                                                                      |   |
|----------------------------------------------------------------------|---|
| Edito .....                                                          | 1 |
| Créez la montre que vous porterez au poignet! .....                  | 2 |
| Arcofil: l'entreprise qui fournit des solutions sur mesure .....     | 4 |
| Planet Horizons, la PME qui transforme les propriétés de l'eau ..... | 6 |
| Une PME qui mise sur l'énergie solaire .....                         | 8 |

Illustration page de couverture: l'entreprise ARCOFIL à St-Imier

Auteur: Vincent Gillioz

Maquette / graphisme: Vincent Gillioz / SAB

# Des PME de montagne novatrices

Il existe de nombreuses petites et moyennes entreprises (PME) de montagne très novatrices. Ces sociétés ont compris qu'elles évoluaient dans un milieu concurrentiel. Grâce à leur positionnement, elles contribuent à améliorer la compétitivité des régions de montagne. Toutefois, ces PME sont confrontées à des difficultés qui leur sont propres. Les principaux défis auxquels elles doivent faire face sont: le recrutement de personnel qualifié, l'accès au savoir et aux technologies, la difficulté d'accéder à de nouveaux marchés, des distances de transport importantes, ainsi que l'image rétrograde qui colle souvent à la peau des régions de montagne.

Afin de répondre aux besoins des PME des régions de montagne, le SAB a élaboré un plan d'action durant l'année 2009. A cette occasion, sept mesures ont été formulées :

1. Améliorer la qualification de la main d'œuvre locale
2. Faciliter l'accès des PME aux infrastructures et aux services
3. Faciliter l'accès au marché suisse
4. Encourager la collaboration entre les entreprises
5. Améliorer l'image des régions de montagne en tant que lieux de travail
6. Améliorer les conditions cadres politiques
7. Encourager le développement durable

Les PME présentées dans cette brochure constituent des exemples. Elles démontrent comment certaines de ces mesures peuvent être appliquées sur le terrain. Ces portraits sont, à ce titre, une source d'inspiration pour d'autres entreprises. Cette publication est aussi destinée à livrer des suggestions, dans le cadre de la mise en application de notre stratégie. La réalisation de cette brochure résulte également d'une coopération avec le périodique «Horizons et débats». Nous profitons de l'occasion pour remercier les personnes qui y ont participé. Enfin, nous souhaitons que les lectrices et les lecteurs prennent plaisir à découvrir les prochaines pages et qu'ils puissent en tirer parti.

Thomas Egger

Directeur du Groupement suisse pour les régions de montagne

# Créez la montre que vous porterez au poignet!

L'entreprise «Factory121 SA» ne propose rien moins que de permettre à chacun de concevoir sa propre montre sur Internet. Ce concept, qui s'adresse directement au consommateur final, séduit de plus en plus d'entreprises. En effet, les ventes sur le Net sont en constante augmentation<sup>1</sup> et la personnalisation des biens de consommation connaît un succès grandissant. Face à ces tendances, l'entreprise valaisanne «Factory121 SA» compte bien se créer de nouvelles opportunités.

**Vincent Gillioz, rédacteur SAB**

«Tout a débuté lors de discussions avec deux amis. Nous cherchions des solutions pour contourner les réseaux de distribution», indique Jean-Loup Ribordy, administrateur de la société valaisanne.<sup>2</sup> «Nous étions convaincus qu'il était possible de développer un modèle permettant non seulement d'alléger les structures d'entreprise, mais aussi d'abaisser les coûts.» Ainsi était lancée l'idée qui allait donner naissance à «Factory121 SA». Si le choix s'est porté sur la fabrication de montres, Jean-Loup Ribordy reconnaît que ce concept aurait pu s'appliquer à d'autres biens de consommation. «Nous avons choisi de produire des montres, parce que la Suisse possède une bonne réputation et un important savoir-faire en la matière. Mais effectivement, les techniques développées pourraient s'appliquer à tout produit commercialisable.» Concrètement, l'acheteur n'a qu'à se connecter sur le site de l'entreprise ([www.121time.com](http://www.121time.com)) pour commencer la création de sa montre. Un logiciel lui offrira une

multitude de possibilités, comme le choix du boîtier, la couleur du cadran, la forme des aiguilles, etc. Une fois terminée, la montre lui sera envoyée dans les dix jours. Si elle ne lui convient pas, le créateur amateur aura encore la possibilité de la retourner.

## Un développement fastidieux

Si cette idée semble très séduisante, sa mise au point n'a pas été sans créer de nombreux soucis à leurs auteurs. Car il s'agissait à la fois de concevoir un site facilement utilisable pour les acheteurs et un outil de gestion pratique répondant aux besoins de l'entreprise. «La conception du site Internet et le développement des outils informatiques a constitué un gros défi», avoue Jean-Loup Ribordy. «Nous voulions absolument disposer d'un outil convivial, qui intègre des fonctions comme la gestion du stock de pièces détachées, le suivi de la production, la mise à jour des fichiers clients, etc.»



L'entreprise «Factory121 SA» élargira sa gamme au cours de l'automne 2010.





Le site 121time se caractérise par sa convivialité d'utilisation.

Malgré la concrétisation de ce projet, le succès n'a pas été tout de suite au rendez-vous. «Lors du lancement de notre concept, les gens n'étaient pas encore habitués à effectuer des achats sur le Net. D'autre part, nos clients ne peuvent pas tenir leur création dans leurs mains, avant qu'elle leur soit livrée. Ça peut représenter un frein pour certains acheteurs; même si notre site donne une bonne idée du produit final.»

### Promotion et distribution

Pour être en adéquation avec son concept, «Factory121 SA» a quitté les réseaux de promotion et de distribution traditionnels. Ces deux activités se font avant tout sur la toile. Au départ, les montres de l'entreprise valaisanne étaient essentiellement présentées sur son propre site, alors qu'actuellement elles sont également proposées par d'autres plateformes de vente électroniques. De plus, cette idée novatrice a suscité la curiosité de nombreux médias. Un intérêt que «Factory121 SA» maintient, en introduisant régulièrement des nouveautés et améliorations.

### Une montre purement valaisanne

Si les bureaux de «Factory121 SA» sont situés à Martigny<sup>3</sup>, non loin du lieu d'origine de Jean-Loup Ribordy, le montage des montres est réalisé dans le Haut-Valais par l'entreprise «Rhodanus Microtechnic AG». Une société qui permet de bénéficier du label «swiss made», garant de sérieux aux yeux des acheteurs de montres. Actuellement, l'entreprise valaisanne écoule quelque 8000 pièces par année, avant tout sur les marchés suisse,

américain et français. Environ 20% des montres sont commandées par des privés, alors que les autres 80% sont des achats effectués par des entreprises. En effet, ces dernières ont la possibilité de créer des montres promotionnelles uniques, sur lesquelles figure leur logo.

### Un avenir prometteur

Si la vente de montres a bien débuté, en ce début d'année 2010, d'autres indicateurs semblent prometteurs. D'une part, une nouvelle gamme de montres sera lancée au cours de l'automne prochain. D'autre part, plusieurs entreprises sont intéressées par les solutions informatiques développées par la société «Factory121 SA». «La crise crée des opportunités», souligne Jean-Loup Ribordy. «De nombreuses entreprises cherchent des solutions pour faire face à la baisse des ventes. Et notre concept représente une réponse qui correspond tout à fait aux tendances du marché.»

Informations complémentaires: [www.121time.com](http://www.121time.com)

<sup>1</sup> Selon une dépêche de l'AFP parue durant le début de l'année 2010, les ventes sur Internet ont été multipliées par 35 en France, depuis le début de l'année 2000. L'an dernier, cela représentait un chiffre d'affaires de 25 milliards d'euros.

<sup>2</sup> L'entreprise a été fondée en 2002; elle compte actuellement cinq collaborateurs.

<sup>3</sup> Le concept développé par «Factory121 SA» convient particulièrement bien pour les régions périphériques, étant donné que de nombreuses opérations s'effectuent par le biais d'Internet.

# Planet Horizons, la PME qui transforme les propriétés de l'eau

Située en Valais, l'entreprise Planet Horizons développe, depuis quelques années, un procédé qui améliore sensiblement la qualité de l'eau. Cette technique, qui s'applique à plusieurs domaines, est déjà utilisée dans plusieurs pays d'Europe, ainsi que sur d'autres continents.

**Vincent Gillioz, rédacteur SAB**

Tout a commencé lorsque Walter Thut s'est aperçu que l'on pouvait améliorer la qualité du béton, en traitant magnétiquement l'eau qui lui était adjointe (voir encadré). « Cette technique n'est pas nouvelle », indique Walter Thut, CEO et président de Planet Horizons Technologies SA. « Elle était déjà utilisée en Russie durant le XX<sup>e</sup> siècle, mais de manière assez empirique ». Au cours de ses recherches, Walter Thut a découvert que l'intérêt de cette technique ne se limitait pas à la fabrication du béton. Cette prise de conscience l'a incité, en 2004, à créer sa propre entreprise. Trois domaines d'application découlent de ce procédé. La lutte contre la corrosion et l'entartrage, ainsi que le traitement de l'eau destinée à l'agriculture et à l'élevage.

## Développement et collaborations

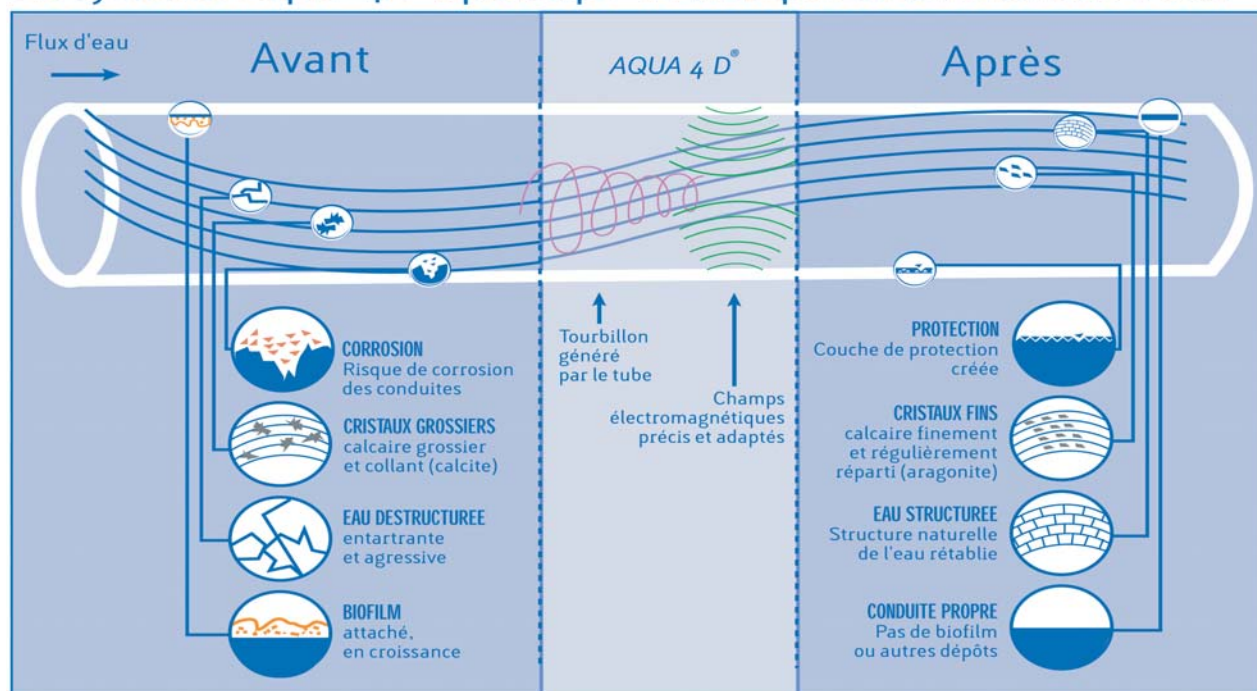
Avant de partir à la conquête des marchés, Walter Thut et son équipe ont auparavant dû valider leur découverte. « Nous avons lancé une série de collaborations avec des instituts de recherche suisses et français pour nous permettre de mieux appréhender ce phénomène, mais aussi pour améliorer ses techniques d'application. Des contacts réguliers ont notamment été noués avec

l'Université de Grenoble/Chambéry et l'Ecole des Mines de Nantes. Côté production, l'entreprise Planet Horizons a créé un partenariat avec une société romande qui réalise ses appareils. « C'est une entreprise de Sainte-Croix (VD) qui assure la fabrication de nos installations », souligne Walter Thut. « Nous avons opté pour cette solution en raison du faible nombre d'appareils produits. Le fait que cette entreprise soit située en Suisse représente plusieurs avantages. D'une part, les PME suisses offrent souvent de nombreuses compétences et fournissent un travail de qualité. D'autre part, la localisation de cette entreprise facilite les contacts, notamment lorsque nous devons nous déplacer pour régler des questions techniques. » Côté financement, l'entreprise valaisanne s'est heurtée à un certain scepticisme, voire à une frilosité affichée par les milieux bancaires. Une situation qui a amené Walter Thut à choisir la voie du financement privé.

## Implanté sur le site du Techno-Pôle de Sierre

Qualité et savoir-faire se retrouvent aussi parmi les arguments qui ont convaincu Walter Thut d'implanter son entreprise à Sierre. « Le Techno-Pôle offre de bonnes in-

## Le système Aqua-4D®: principe → Exemple de la conduite d'eau





L'entreprise Planet Horizons se trouve dans le Techno-Pôle de Sierre.

frastructures et jouit d'une très bonne image. C'est primordial lorsque nous nous présentons à des clients ou lorsqu'il s'agit de recruter de nouveaux collaborateurs.» En effet, les personnes engagées par Planet Horizons ne sont pas toujours disponibles sur le marché du travail local, car elles doivent généralement disposer de connaissances très pointues. Heureusement, la qualité de vie de la région, associée à des activités dans le domaine du développement durable et de l'environnement, attirent de nombreux candidats.

### En Europe et dans le reste du monde

Pour l'instant, les installations de Planet Horizons sont surtout commercialisées en Suisse, en Allemagne et en France. L'objectif fixé par Walter Thut consiste à se développer prioritairement en Europe de l'Ouest et autour du bassin méditerranéen. Une stratégie qui lui permettra de garder la maîtrise du marché, notamment lorsqu'il s'agira d'assurer un service après vente. Cependant, la réputation des appareils de Planet Horizons ont déjà franchi l'Atlantique, puisque des commandes ont été

passées par des Brésiliens. Parmi les autres pays utilisateurs, figurent notamment la Lituanie, l'Espagne, la Tunisie, le Maroc ou encore Israël. Un développement réjouissant qui permet à Walter Thut d'estimer que le chiffre d'affaires pour 2010 devrait atteindre les deux millions de francs.

### Promotion et publicité

Le système mis au point par Planet Horizons a suscité un réel intérêt de la part des médias. La chaîne de télévision Arte lui a notamment consacré un reportage. Mis à part cette curiosité providentielle, Walter Thut privilégie les foires et les expositions, pour promouvoir ses appareils. «Dans le secteur agricole, les foires restent le moyen le plus efficace pour se faire connaître. Les agriculteurs apprécient particulièrement les contacts directs. Le bouche-à-oreille nous amène aussi de nombreux clients. Car chaque client satisfait fera la promotion de notre système.»

Informations complémentaires: [www.planethorizons.com/](http://www.planethorizons.com/)

### Un système révolutionnaire

Le procédé développé par Planet Horizons consiste à soumettre l'eau à une source électromagnétique. En déterminant la bonne fréquence et la bonne intensité, les groupements de molécules d'eau traités vont modifier leur comportement vis-à-vis des autres molécules présentes. En agriculture, il en résultera une pénétration accrue de l'eau dans les sols, une meilleure dilution des engrais, ainsi qu'une optimisation de leur absorption par les plantes. En Valais, l'agriculteur Maurice Dussex utilise ce système depuis une dizaine d'années avec satisfaction. «L'introduction de ce procédé m'a permis d'améliorer tant la qualité que le rendement des légumes produits.» Au niveau de l'élevage, cette technologie évite la formation de dépôts organiques (biofilms) qui favorisent le développement de bactéries. Les animaux bénéficiant de ce traitement sont globalement en meilleure santé et la production s'améliore. Pour les eaux de consommation ou celles destinées aux industries, ce procédé a l'avantage de réduire les problèmes de corrosion et d'entartrage.



# Arcofil: l'entreprise qui fournit des solutions sur-mesure

Arcofil SA est une petite entreprise de St-Imier reconnue dans le domaine de la production d'outillages, de prototypes et de séries limitées. Une PME qui a réussi à tirer son épingle du jeu, malgré la morosité de la conjoncture. Active sur un marché de niche, cette société s'efforce avant tout de répondre aux besoins particuliers de sa clientèle.

**Vincent Gillioz, rédacteur SAB**

Arcofil SA, c'est l'histoire d'une entreprise du Jura Bernois qui, au cours de ses trente ans d'existence, s'est développée progressivement. Si au départ elle ne comptait que deux personnes, cette société emploie aujourd'hui une trentaine de collaborateurs. Produisant des outils spécialisés obtenus par électroérosion, cette entreprise s'est fixé pour objectif de répondre à toutes les attentes de sa clientèle. «Nous avons l'habitude de dire que nous réaliserons l'idée de celui qui viendra nous la présenter», résume Yves Beaumann, directeur général d'Arcofil. Concrètement, Arcofil SA fabrique des appareils destinés aussi bien à l'industrie horlogère, qu'aux constructeurs automobiles, aéronautiques ou encore aux entreprises de production alimentaire...

«Nous sommes en permanence en contact avec quelque 500 clients», précise Yves Beaumann. «Ce carnet d'adresses, qui comprend une nombreuse clientèle fidèle, a été acquis grâce à notre souplesse, ainsi qu'à notre capacité de proposer des solutions sur mesure. Nous avons par exemple conçu une machine pour découper les chocolats Ragusa. Autre réalisation démontrant notre savoir-faire: la production du plus petit revolver du monde qui mesure 5,5 cm de long.»<sup>1</sup>

## Les clés de la réussite

Si le développement d'outillages sur mesure constitue le point fort de l'entreprise de St-Imier, d'autres éléments expliquent son succès. Pour pouvoir répondre rapide-



L'entreprise Arcofil est située dans le Jura bernois, à 800 mètres d'altitude. (Arcofil)





Machine de meulage pour l'industrie horlogère. (Arcofil)



Le SwissMiniGun est le plus petit pistolet au monde. (Arcofil)

ment aux exigences de la clientèle, l'entreprise bernoise a adopté une politique d'investissement lui permettant de rester au top, en matière d'équipements. «Le renouvellement constant de nos installations est l'une de nos priorités», précise Yves Beaumann. «Récemment, nous avons par exemple réalisé nous-mêmes une machine effectuant des micro-découpes au laser.» Cette recherche de flexibilité se retrouve aussi dans le fonctionnement de l'entreprise qui s'oppose à une certaine bureaucratisation rampante.

Autre avantage dont Arcofil a su tirer parti: son réseau de contacts tissé années après années. «C'est un élément extrêmement important», confirme le directeur général. «C'est en maintenant des relations avec de nombreux partenaires que l'on reste informé sur les opportunités et l'évolution du marché. Ces contacts nous permettent aussi de faire appel à des partenaires, lorsque nous avons besoin de recourir à des savoir-faire dont nous ne disposons pas.»

### Localisation

Située à 800 mètres d'altitude, au Nord du canton de Berne, l'entreprise de St-Imier ne semble pas particulièrement bien localisée du point de vue économique. Cependant, il ne faut pas oublier qu'environ 50% du chiffre d'affaires est réalisé dans le domaine de la microtechnique horlogère, secteur bien représenté dans le Jura. Autre avantage cité par Yves Beaumann: la fidélité de leurs employés. Une particularité qui provient autant d'une politique salariale attractive, que d'un système prévenant la monotonie. «Nous privilégions une certaine polyvalence, de façon à ce que chacun puisse occuper

différents postes.» Enfin, de nombreux employés sont sensibles à la qualité de vie offerte par la localité bernoise. «Près de 80% de nos employés habitent St-Imier; d'ailleurs de nombreux collaborateurs rejoignent leur poste de travail à pied ou à vélo», ajoute Yves Beaumann. «Pour ma part, j'apprécie ce lieu pour sa dimension humaine, ainsi que pour la convivialité régnant au sein de la population. Lorsque vous allez faire vos courses, les gens se saluent; vous n'êtes pas stressé comme dans certains centres urbains.»

### Défis futurs

Les principales ambitions affichées par les dirigeants d'Arcofil concernent son expansion. Bien présente sur le marché romand, cette société souhaiterait être davantage active du côté de la Suisse alémanique. Un projet qu'Yves Beaumann verrait bien se concrétiser en instaurant une collaboration avec un partenaire commercial chargé de représenter l'entreprise sur le marché alémanique.

Informations complémentaires: [www.arcofil.ch/](http://www.arcofil.ch/)

<sup>1</sup> Connue sous l'appellation SwissMiniGun, cette arme a été inscrite au Guinness World Records ou le Mondial des records. Informations complémentaires: [www.swissminigun.ch](http://www.swissminigun.ch).

# Une PME qui mise sur l'énergie solaire

VHF Technologies SA<sup>1</sup>, produit des panneaux solaires; mais pas n'importe lesquels. Ceux commercialisés par cette jeune entreprise du Nord Vaudois sont uniques en Europe. Si certains ont été développés spécialement à l'intention des personnes pratiquant des activités en plein air, d'autres sont conçus afin de répondre aux besoins spécifiques de l'industrie du bâtiment.

**Vincent Gillioz, rédacteur SAB**

## La souplesse comme atout

Actuellement, l'entreprise VHF Technologies SA est surtout connue par l'intermédiaire de ses produits «flexcell». L'ensemble des cellules solaires proposées par l'entreprise d'Yverdon se caractérise par sa souplesse. Cette particularité a notamment permis à VHF Technologies SA de développer, dans un premier temps, des chargeurs solaires portables. Extrêmement pratiques, ces cellules permettent à leur propriétaire de recharger un téléphone portable, un appareil photo numérique, un GPS ou autres lecteurs MP3, tout en se trouvant dans une cabane de montagne, sur un bateau ou au milieu de la forêt.

## De la recherche à la production

C'est au sein de l'Institut de Microtechnique (IMT) de l'Université de Neuchâtel que cette technologie a été développée initialement. «Nous avons repris et amélioré un procédé qui consistait à déposer du silicium amor-

phe sur un substrat plastique. Nous avons ainsi obtenu un composé qui est à la fois mince et flexible», explique Alexandre Closset, cofondateur et CEO auprès de VHF Technologies SA. «Ce procédé de fabrication, peu gourmand en énergie, nous a permis de concevoir des applications qui ne peuvent être remplies par les panneaux solaires classiques ou les cellules photovoltaïques en verre.» Après les chargeurs portables, l'entreprise yverdonnoise a mis au point des modules photovoltaïques qui s'intègrent facilement à toutes sortes de constructions.

## Développement interne

Pour assurer leur fabrication, Alexandre Closset et son équipe ont préféré développer eux-mêmes l'outil de production dont ils avaient besoin. «Cette solution nous a permis de concevoir des machines qui répondent de manière optimale à nos besoins. Ce choix s'est aussi



Les panneaux solaires de VHF Technologies s'adaptent à toutes sortes de toitures. (VHF Technologies SA)





Les cellules solaires flexcell se caractérisent par leur souplesse. (VHF Technologies SA)

avéré moins onéreux et plus rapide que si l'on avait donné ce mandat à des entreprises extérieures.» Ainsi, la chaîne de production, inaugurée en 2008<sup>2</sup>, est le fruit d'une collaboration avec un réseau de PME situées dans un rayon de 50 kilomètres.

### Des solutions avantageuses

Avec la mise en route de leur nouvelle chaîne de production, l'entreprise yverdonnoise propose de nouvelles cellules destinées surtout aux toitures. Grâce à leur souplesse et leur légèreté, elles peuvent facilement s'intégrer à des toits qui, à l'origine, n'étaient pas destinés à recevoir des modules photovoltaïques. «Dans certains pays, comme en Italie, les toits des bâtiments industriels ne sont pas conçus pour supporter des charges supplémentaires», souligne Alexandre Closset. «Grâce à leurs caractéristiques, nos produits peuvent être posés sur ce type de toitures, sans nécessiter un renforcement de la structure porteuse. Une solution qui s'adapte à toutes sortes de toits, qu'ils soient plats, à plusieurs pans, ou arrondis. De plus, nos produits s'adressent autant aux constructions industrielles, qu'aux bâtiments agricoles ou encore aux propriétaires de résidences privées.»

### Pour un marché très concurrentiel

Si les produits de VHF Technologies SA comportent de nombreux avantages, l'entreprise romande est actuellement confrontée à des concurrents chinois pratiquant des prix très attractifs. Une situation qui pousse le patron de la société d'Yverdon à se profiler sur des marchés de niche. «Nous cherchons surtout à développer de nouvelles applications nous permettant de tirer parti de notre technologie. Mais la situation pourrait rapidement évoluer. Le photovoltaïque deviendra un vrai business, dès que le prix de production de l'énergie solaire sera égal à celui fourni par les réseaux. Rien qu'en Suisse, la surface des toitures que l'on pourrait équiper de cellules solaires représente quelque 140 millions de m<sup>2</sup>. De quoi produire 8TW/h, soit l'équivalent d'une grosse centrale nucléaire.» Des perspectives des plus intéressantes ...  
*Informations complémentaires: [www.flexcell.com/](http://www.flexcell.com/)*

<sup>1</sup> La société VHF Technologies SA a été fondée en 2000.

<sup>2</sup> La capacité de production annuelle équivaut à environ 500 000 m<sup>2</sup>, soit une puissance équivalente à près de 25 MW.

### Une situation idéale

Aux yeux d'Alexandre Closset, l'implantation géographique de sa société est idéale. Située dans une ancienne usine désaffectée à quelques minutes à pied de la gare ferroviaire d'Yverdon, VHF Technologies SA est en phase avec sa philosophie, soit développer des produits respectueux de l'environnement. «Actuellement, lorsque des clients désirent nous rencontrer, nous leur conseillons d'utiliser le train. C'est à la fois plus rapide et moins polluant. Une fois arrivés à la gare, nous allons les chercher en voiture électrique. C'est notre manière de contribuer à la réduction du taux de CO<sub>2</sub>.»