

focus

N°33
Juillet-Août 2013

Une boisson bien-être après une soirée festive

La start-up Antidot Drink SA lance un shot de 60 ml, unique par sa fonctionnalité et sa composition. Renaud Rubin raconte son aventure entrepreneuriale.

par Anne-France Borgeaud Pierazzi



Renaud Jubin, cofondateur et CEO



En quoi votre boisson est-elle innovante?

Actidot, ou selon notre slogan «la boisson des lendemains enchantés», est 100% naturelle, à base de plantes aux vertus détoxifiantes et digestives. Composée d'aloé vera et d'hydrolats dérivés de la distillation d'huiles essentielles de menthe, de camomille et de romarin, elle vise une clientèle diversifiée de tous les âges, plus particulièrement les 25 à 45 ans. Cette boisson, qui se boit d'un trait, favorise la récupération après une soirée conviviale autour d'un repas copieux et d'un verre de trop. Ainsi, cet assemblage 100% suisse va permettre un mieux-être au réveil et faciliter la digestion. C'est aussi la première boisson utilisant les hydrolats et sans équivalent à l'échelle helvétique.

Quand a débuté le processus de coaching?

Avec mon associé, Maxime Flury, nous avons été recommandés à CimArk. Nous avions l'idée d'un concept de boisson reconstituante. Nous avons donc cherché des conseils auprès d'un coach afin qu'il nous aide dans la production de notre produit et la mise en relation avec des partenaires potentiels. Nous avons pu bénéficier du soutien de l'Espace Création à Sion. Ensuite, notre projet a été épaulé à différents niveaux: finalisation du produit, optimisation de la production, distribution et structuration de la société (levée de fonds, transformation Sarl en SA) et planification financière. En septembre, nous avons lancé notre petite bouteille à la Fête des Vendanges de Neuchâtel. Fin 2012, nous comptabilisons déjà 12'000 flacons vendus.

Quels objectifs et quelles perspectives pour le futur?

Nous souhaitons intensifier notre marketing et notre visibilité. Actidot est déjà présente via deux créneaux principaux: les drogueries ou

pharmacies et certains bars. Nous espérons augmenter nos points de vente et intégrer des chaînes de distribution cette année. Nous allons donc élargir notre présence en Suisse romande en participant à la Lake Parade et au comptoir suisse. Bien entendu, nous espérons multiplier les opportunités de vente, surtout en prévision des mois de novembre et décembre, une période propice aux soirées festives. En 2012, beaucoup d'entreprises nous avaient commandé des flacons afin de les mettre à disposition de leurs employés après leur traditionnel repas de fin d'année. Pour 2013, nous ambitionnons un volume de vente de 100'000 flacons!

L'apport de platinn

«L'expérience acquise dans des projets similaires et l'exploitation du réseau platinn ont permis d'accélérer le lancement de leur produit. Les jeunes fondateurs ont fait preuve d'un esprit entrepreneurial et d'un dynamisme étonnant. C'est un bel exemple pour démontrer que l'on peut lancer une société sans être un expert du domaine: Renaud Jubin est ingénieur en génie thermique et il lance une start-up qui fait des boissons wellness!», témoigne Frédéric Bagnoud.

L'avis de l'entreprise

«Comment positionner notre produit? Quelle clientèle cibler? Face à toutes nos questions, Frédéric Bagnoud a fait preuve de beaucoup de réactivité, ce qui nous a permis d'avancer vite. Il a toujours fourni des éléments cohérents face à notre démarche et nos attentes. Nous nous sentons prêts à poursuivre l'aventure et à absorber la demande qui s'annonce croissante pour la fin de l'année», précise Renaud Rubin.

Pour en savoir plus...

www.actidot.ch



Ivan Meissner, directeur

Qualimatest adapte son modèle d'affaires pour conquérir un nouveau marché

par Sophie Mastelinck Bass

Qualimatest, basée à Plan-les-Ouates (GE), fait aujourd'hui figure de leader dans l'élaboration de systèmes de vision industrielle et d'automatisation. Déjà active dans quatre grands secteurs, la PME relève aujourd'hui un nouveau défi.

QMT au service des industriels

Fondée en 1989 par un groupe d'ingénieurs, Qualimatest est spécialisée dans la réalisation de solutions pour le contrôle de qualité. Ses équipements sont conçus pour des produits manufacturés issus de divers secteurs industriels, dont les plus conséquents restent l'horlogerie, l'automobile, le médical et le ferroviaire. La PME genevoise, qui emploie aujourd'hui 17 personnes, est particulièrement recherchée pour ses systèmes dotés de caméras permettant un contrôle des produits sans manipulation. Leur application peut aller du contrôle de pièces de mouvements horlogers calibrés à la vérification de pétales de céréales après cuisson. Cette technique, entièrement automatique, présente l'avantage de traiter rapidement des volumes de production importants.

Leader sur un marché restreint

Directeur de Qualimatest depuis 1997, Ivan Meissner souligne à juste titre le haut degré de performance de son entreprise. «Si nous proposons une gamme de produits standards, notre force réside surtout dans notre capacité à fournir des solutions sur-mesure à nos clients. Ces derniers sont essentiellement suisses et français, présents dans un rayon de 400 km autour de Genève. La notion de proximité est absolument primordiale; elle nous permet d'assurer un service fiable aux entreprises qui font appel à nous. Le service et la qualité suisse restent notre valeur ajoutée et notre gage

de confiance. En outre, nous développons des équipements qui permettent des mesures extrêmement précises et rapides ainsi que des technologies nouvelles, destinées également au contrôle esthétique des composants.»

Préciser le modèle d'affaires

Un contact entre un administrateur de QMT et Pierre Rayé, coach platinn, a introduit le projet d'accompagnement de l'entreprise. Ivan Meissner

souhaitait alors renforcer sa stratégie de développement sur le marché médical. «Même si nous sommes actifs depuis de nombreuses années dans ce secteur, notre modèle d'affaires était plus opportuniste que stratégique. Désireux de voir progresser le chiffre d'affaires dans ce domaine, nous avons mandaté platinn – en l'occurrence, Patrice Bendjouya – pour réaliser une analyse clients et vérifier si notre offre était réellement adaptée au secteur médical. Le résultat a clairement démontré notre potentiel auprès des fabricants de dispositifs médicaux, qui relèvent d'un secteur innovant, très exigeant en termes de précision et de sécurité. Il peut s'agir, par exemple, de fabricants d'instruments d'injection, d'anneaux gastriques ou encore de pacemakers, pour lesquels nous avons d'ailleurs déjà élaboré des équipements de contrôle de qualité», explique le directeur de QMT.

Créer l'événement

Ivan Meissner poursuit: «Grâce à Patrice Bendjouya, un axe de développement s'est très vite imposé. Afin de mieux nous faire connaître, de démontrer notre savoir-faire d'ingénierie applicable au domaine médical, et d'en approcher les principaux acteurs, l'idée d'organiser un événement est apparue extrêmement porteuse. C'est aujourd'hui chose faite, puisqu'avec l'aide du cluster BioAlps et du réseau Inartis, nous réunirons le 3 octobre prochain, à Lausanne, dirigeants d'entreprises, directeurs de production et intervenants dans le contrôle des processus au sein des industries du medtech et de la biotechnologie. Cette demi-journée à fort contenu technique s'articulera autour d'un principal intervenant renommé dans ce secteur d'activité, d'un contrôle qualité-vision dirigé par QMT et de la démonstration de notre haute performance dans le contrôle des processus.»

Prochaines étapes

Pour la direction de Qualimatest, cet événement s'inscrit donc sur une ligne stratégique du développement de l'entreprise dans le domaine médical. «Ce sera l'occasion de mieux cerner les besoins de nos clients dans l'étape du contrôle de qualité et, ainsi, de mener à terme notre stratégie. Toutes les conditions doivent être réunies pour réaliser un développement commercial d'envergure d'ici la fin de l'année 2013», conclut Ivan Meissner.

Pour en savoir plus...

Qualimatest SA
Chemin du Pont-du-Centenaire 109
1228 Plan-les-Ouates (Genève)
T 022 884 00 30
www.qmt.ch



QMTProTime: Equipement de mesure de la marche diurne de montres terminées et de mouvements

L'apport de platinn

Patrice Bendjouya, de l'Antenne platinn genevoise, soutient QMT dans son développement et dans la mise en œuvre de l'événement. «Au cours des phases I et II du coaching, il a surtout été question de poser un diagnostic et d'analyser quels étaient les atouts de Qualimatest en tant que leader sur le marché de l'horlogerie, avant d'appliquer la même stratégie au domaine médical. Le choix de l'événementiel pour rapprocher QMT d'acteurs majeurs du medtech et biotech ne peut qu'ajouter à la crédibilité de l'entreprise sur ce nouveau marché. D'autre part, la mise en relation avec le cluster BioAlps et le réseau Inartiss ouvre des portes et permet la réalisation de partenariats avantageux. A l'issue de cet événement-catalyseur, platinn, aux côtés de l'OPI, devra ensuite soutenir QMT dans une démarche marketing et de visibilité, cette fois plus médiatique.»

L'avis de l'entrepreneur

«En plus de son expertise et de sa bonne compréhension du marché médical, M. Bendjouya apporte un regard extérieur qui nous incite régulièrement à respecter les objectifs stratégiques définis préalablement. Cette préoccupation n'est pas toujours le souci quotidien d'une entreprise, faute de temps ou de vision à long terme. platinn nous a également beaucoup aidés dans la recherche d'intervenants externes, par la mise à disposition d'un réseau étendu et de qualité. L'organisation de l'événement du 3 octobre prochain reste le point d'orgue de notre collaboration et Patrice Bendjouya en assure complètement le leadership. Par ailleurs, si ce n'était pas d'emblée la finalité du coaching, cette réalisation concourt également à l'amélioration de notre notoriété. A l'avenir, d'autres projets pourraient être envisagés entre Qualimatest et platinn. Le développement de l'innovation et de nouvelles technologies pour le contrôle esthétique, qui concerne la majorité des industries manufacturières, reste un axe privilégié chez QMT», clôt Ivan Meissner.

4 entreprises soutenues par platinn couronnées aux Trophées PERL 2013

par Sophie Mastelinck Bass

Pour leur 11e édition, les Trophées PERL (Prix Entreprendre Région Lausanne) ont de nouveau mis à l'honneur l'innovation entrepreneuriale. Cette association, créée par Lausanne Région, est unique en son genre. A condition d'être établie sur l'une des 29 communes membres, toute entreprise, en création ou en développement, peut ainsi prétendre à l'un des 5 prix attribués aux plus prometteuses d'entre elles. Cette année, plus de 40 dossiers ont été déposés et examinés. Le verdict est tombé le 2 mai dernier à Beaulieu-Lausanne, devant plus de 300 personnes participant à cette cérémonie publique.

- 1er Prix (Fr. 50'000.-): DomoSafety SA, Ecublens
- 2e Prix (Fr. 20'000.-): SWISSto12 SA, Ecublens
- 3e Prix (Fr. 10'000.-): Tinynode SA, Lausanne
- Prix "Coup de cœur du Jury" (Fr. 10'000.-): MobileMed Sàrl
- Prix Micro-entreprise, nouveauté 2013 (Fr. 10'000.-): Wizzy Education Technologies SA, Lausanne

Depuis 2003, pas moins de 41 projets ont ainsi été soutenus, pour un montant total de Fr. 950'000.-. Les entreprises retenues ont toutes répondu aux critères de sélection suivants:

1. Impact du projet pour Lausanne et sa région
2. Motivation de l'entreprise candidate, exprimée par le plan d'affaires
3. Originalité et aspect novateur du produit
4. Adéquation à l'environnement économique
5. Faisabilité technique
6. Viabilité économique du produit
7. Maintien ou création d'emplois
8. Impact financier que la récompense peut avoir sur l'avenir du projet soumis
9. Respect de l'éthique commerciale, des conventions collectives de travail et des notions de développement durable

Le jury, composé de représentants des milieux académiques, économiques et de la presse, était placé cette année sous l'égide du Syndic de Lausanne, Daniel Brélaz, qui a notamment salué la grande diversité des sociétés récompensées. DomoSafety développe des systèmes de prévention des risques domestiques pour les personnes âgées; SWISSto12 conçoit des guides d'onde à très hautes fréquences (térahertz); Tinynode est à l'origine d'un système de détection sans fil de véhicules pour le stationnement extérieur; MobilMed développe des applications médicales pour smartphones; enfin, Wizzy crée des logiciels informatiques de soutien scolaire et éducatifs.

Et puisque les Trophées PERL distinguent la créativité et l'innovation, platinn se félicite d'avoir accompagné les 4 premiers lauréats de cette édition 2013 dans diverses phases de leur développement.



Les lauréats de l'édition 2013, DomoSafety SA



Renaud de Watteville, CEO
(photo: B.Schalbetter - BCV)

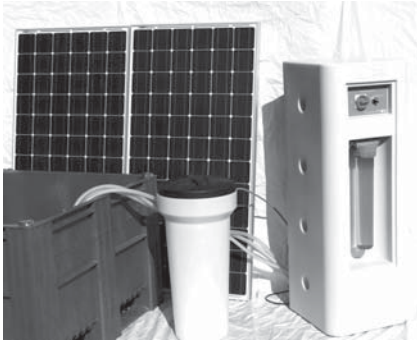
Auréolée d'un nouveau prix, Swiss Fresh Water poursuit son développement

par Anne-France Borgeaud Pierazzi

La start-up de Belmont-sur-Lausanne vient de remporter le prix «Swiss Bluetec Bridge» validant ainsi son modèle d'affaires. Elle prend de l'élan et renforce sa présence au Sénégal.

Un système de dessalement unique

Créée en 2008, Swiss Fresh Water SA (SFW) poursuit son chemin africain et s'ouvre à de nouveaux marchés avec détermination et succès. Elle vient d'ailleurs d'installer plusieurs machines dans la région du delta du Siné Saloum au Sénégal. Sa technique de dessalement permet la production d'environ 4'000 litres par jour d'eau potable, assurant la santé de villageois vivant dans des villages très reculés. En effet, la machine mise au point par SFW est facilement transportable aux vues de ses caractéristiques: 1.36m de haut pour 80 kg (voir aussi focus 8). Son concept innovant permet de purifier sur place l'eau saumâtre avec une membrane qui élimine sel, bactéries, pesticides, métaux lourds ou virus. De plus, cette solution fonctionne avec des panneaux solaires ou avec une faible consommation. Plus besoin donc d'acheminer l'eau potable par camion ou de trouver du bois pour bouillir l'eau sale afin de la rendre propre à la consommation.



Les atouts du système

Les machines de haute qualité sont produites à Lausanne et assemblées dans un atelier protégé près de Fribourg. Faciles à utiliser et fiables, elles permettent de dessaler l'eau à un très faible coût: dès 0,5 centimes d'euro par litre. Mais c'est aussi son mode de fonctionnement et de maintenance qui différencie SFW de tout autre système actuellement disponible sur le marché. En effet, chaque machine installée dispose d'un monitoring par télémétrie, géré par des centres régionaux qui contrôlent en temps réel leur fonctionnement. Ce système permet donc de créer des emplois sur le terrain et d'assurer un suivi de qualité. Tout bénéfice tiré de la gestion annuelle est réinjecté dans des projets locaux.



Swiss Bluetec Bridge

Depuis sa création, SFW a obtenu un soutien de la Fondation pour l'Innovation Technologique, le prix Liechti et le «coup de cœur du jury» du Trophée Perl. Cette année, elle vient de remporter le «Swiss Bluetec Bridge» qui consiste en un prêt sans intérêts de 250'000.-. Cette initiative soutient des entreprises suisses possédant des technologies

innovantes pour la purification de l'eau. Outre le prototype validé de SFW, c'est aussi son modèle d'affaires qui est récompensé car il vise le bas de la pyramide sociale, la responsabilisation des acteurs et le financement à terme par des fonds privés. «C'est en quelque sorte l'achat d'un forfait d'eau après paiement, comme une carte de téléphone prepaid. Notre modèle permet d'offrir une solution pérenne pour les villageois», explique Renaud de Watteville.

L'apport de platinn

Le coaching platinn, conduit par Reto Hartmann, a eu lieu en 2009 lors du lancement de la start-up. Il a consisté à rédiger des argumentaires capables de convaincre les investisseurs potentiels en vue de la commercialisation de l'appareil.

L'avis de l'entrepreneur

«L'accompagnement d'un expert nous a ouvert des portes et servi de tremplin. La prochaine étape consistera à convaincre les organismes financiers afin de poursuivre notre croissance et de développer une nouvelle génération de machines», conclut Renaud de Watteville.

Pour en savoir plus... www.swissfreshwater.com

Agenda

Valais

Smart Energy, 3ème édition
6 septembre 9h00-16h30 Quels potentiels pour demain?
Lieu Domaine des Iles, Sion
Renseignements
www.theark.ch/smartenergy

Vaud

Petit-déjeuner des PME & start-up
6 septembre Stratégie commerciale: comment se protéger de la concurrence?
Lieu Y-Parc, Yverdon-les-Bains
Inscriptions 10 jours avant l'événement
Renseignements 021 316 58 20
www.petitsdejeuners-vaud.ch

Fribourg

Séminaire Chambre de commerce et d'industrie
17 septembre 9h00-17h00 Séminaire export: les crédits documentaires
Lieu NH Hôtel, Fribourg
Inscriptions 10 jours avant l'événement
Renseignements 026 347 12 35
www.ccif.ch

Genève

Petit-déjeuner des PME & start-up
27 septembre 8h30-10h30 Combien vaut mon entreprise?
Lieu FER, Genève
Inscriptions 10 jours avant l'événement
Renseignements 022 388 34 34
www.petitsdejeuners.ch

Antennes cantonales

FR: www.friup.ch
VD: www.innovaud.ch
NE: www.neuchateleconomie.ch
GE: www.opi.ch
JU: www.creapole.ch
VS: www.cimark.ch

Pour recevoir le focus par courriel, écrivez-nous à focus@platinn.ch

Impressum
Éditeur platinn
Rue de Romont 33
Case postale 1205
1701 Fribourg
Tél 026 347 48 48
focus@platinn.ch
www.platinn.ch
Contact Christoph Meier
Tirage 2500 exemplaires
Publication 8 fois par an
Coordination Stéphanie Pellet
Photos Actidot, Qualimatest,
Jean-Bernard Sieber,
Promotion économique de
Lausanne Région, Swiss Fresh
Water
Imprimerie Robert SA, Fribourg