

L'avantage concurrentiel du service

IRL+. La société créée en octobre sur l'ancien site de production de Swissprinters à Renens se développe conformément au businessplan.

GILLES MARTIN



MICHEL BERNEY. Le CEO et actionnaire principal est convaincu de la pérennité du projet IRL+.

IRL+ inaugurera officiellement jeudi sa nouvelle presse, une Heidelberg dix couleurs feuille à feuille acquise auprès de Swissprinters à Zurich. Ce nouvel outil de production remplacera deux anciennes machines obsolètes. «Avec cet investissement, nous pouvons voir venir à sept ans», se réjouit Michel Berney, administrateur délégué, CEO et actionnaire principal (50%) d'IRL+. «Avec sa technologie, un changement de travail prend 3 minutes, contre 45 minutes sur les anciennes machines, et le calage est extrêmement rapide». L'événement de jeudi réunira Marianne Huguenin, syndique de Renens, et Philippe Leuba, conseiller d'Etat en charge de l'économie. Mais aussi Alain Delamuraz. La présence du vice-président de Blancpain s'explique aisément. «Les groupes horlogers constituent la part la plus importante de notre clientèle», précise Michel Berney. Outre un service d'impression et de pré-presses de qualité, la proximité reste un atout décisif pour cette clientèle face à la concurrence européenne. «Si nous ne pouvions pas toujours nous aligner sur les prix européens, notamment italiens, nous restons concurrentiels dans ce segment haut de gamme. Cela tient aussi aux services que nous offrons». Car outre les activités traditionnelles du secteur, comme le maintien d'un service de correction, la diversification hors du core-business fait partie intégrante des axes de développement. IRL+ offre par exemple un service

de logistique et de gestion des stocks d'imprimés à l'intention de ses clients, mais aussi un service de gestion de fichiers. Un client peut confier à IRL+ la réalisation de différents supports (web, papier journal, magazine), en plusieurs formats et langues et fonctionner ainsi comme centre de ressources, via une interface web, tout en mettant à jour le matériel de manière centralisée. Le multimédia est un autre axe de diversification. En partenariat avec Practeo media, un spin off de Ringier, l'imprimerie peut offrir des déclinaisons multimédias des magazines qu'elle produit.

Michel Berney en est convaincu: le futur de l'imprimerie passe par le cross média. Il envisage d'ailleurs des collaborations avec les hautes écoles ou HES comme l'ECAL à Renens ou l'Eracom à Lausanne. «Nous avons créé une cellule de veille technologique au sein de l'entreprise, chacun doit se sentir concerné par les évolutions du métier».

Cette cellule de veille, qui franchit les barrières hiérarchiques s'inscrit aussi dans la reconstruction ou la

remotivation des équipes ébranlées par le retrait de Swissprinters l'été dernier. «Nous avons remodelé les espaces de travail, pour gagner de l'espace et donc économiser des loyers, mais aussi pour provoquer une nouvelle dynamique». Reste que cela n'a pas atténué la réduction de 15% des salaires de la septantaine de collaborateurs repris de Swissprinters. «Nous avons eu quelques départs, il y en aura d'autres sans doute, mais nous ne pouvions simplement pas conserver les rémunérations offertes par Swissprinters, qui étaient alignées sur le

secteur des journaux, lesquels sont traditionnellement plus élevés; c'était un effet pervers de l'intégration de toutes les activités d'impression au sein d'une même entité».

Six mois après le démarrage officiel d'IRL+ le 1^{er} octobre 2012, Michel Berney refuse de donner des chiffres, mais affirme que les comptes sont conformes au businessplan et que l'entreprise est rentable. Mais si les volumes d'affaires ont été préservés, la clientèle et l'organisation du travail ont été particulièrement modifiées. Des travaux comme l'impression de

Femina nécessitent autrefois une vingtaine d'heure de travail. Aujourd'hui, le même volume est réparti entre plusieurs clients différents. Outre Ringier et Tamédia, pour qui l'entreprise ne travaille plus que sporadiquement, l'annonce de la fermeture par Swissprinters en juillet 2012 a provoqué d'autres départs de clients. «Avec cette annonce, Swissprinters a créé une incertitude parmi certains de nos clients qui ont lancé des appels d'offres pour différents travaux. Et nos concurrents n'ont pas laissé passer cette occasion».

«Pas de distorsion de concurrence»

Comment se répartit l'actionnariat d'IRL+?

Je détiens 50%, notre directeur financier Nour Avrany 5% et trois directeurs ont chacun 15%. Il s'agit de Kurt Eicher, directeur commercial, Steeve Uldry, directeur technique et Marc-André Dubuis, responsable pré-presses.

Comment vivez-vous le fait d'avoir bénéficié d'un soutien de l'Etat de Vaud?

Le maintien d'une activité d'impression sur le site de Renens est la conjonction de plusieurs facteurs. La syndic de Renens Marianne Huguenin et le Conseiller d'Etat Philippe Leuba ont agi comme catalyseur de cette opération. Philippe Leuba m'a d'abord sollicité comme consultant. Et après le refus du premier management buy out, j'ai pu intégrer la task force qu'il avait mise sur pied. De son côté Marianne Huguenin a réussi à convaincre le CACIB (Centre Artisanal, Commercial et Industriel des Baumettes) de se porter acquéreur de l'immeuble. A cela s'ajoute le fait que j'ai été disponible à ce moment là, pour m'investir dans ce projet.

Le cautionnement de l'Etat et l'intervention de la commune de Renens faussent-ils la concurrence

comme l'ont affirmé certains de vos concurrents?

Certains de nos concurrents l'ont pensé. Et ne se sont pas privés d'intervenir pour s'opposer au cautionnement d'un million par l'Etat. Mais le cautionnement étatique n'a aucune incidence sur nos prix de revient. Il n'y a pas de distorsion de concurrence. Nous bénéficions d'une ligne de crédit de 3 millions auprès de la banque cantonale vaudoise. Et je peux vous assurer que nous ne bénéficions d'aucun taux préférentiel. Nous sommes une entreprise jeune, dans un secteur difficile, et les conditions sont celles du marché pour ce type de sociétés. Un million est garanti par l'état, 500.000 francs par la coopérative romande de cautionnement, 500.000 par les cinq actionnaires et le dernier, jusqu'à fin 2013, par Swissprinters. Quant à nos machines, nous les avons payées au prix du marché.

Faut-il s'attendre à une consolidation dans le secteur ces prochaines années en Suisse romande?

La concurrence est vive, mais nous collaborons avec d'autres entreprises de la place lorsque nous avons besoin de sous-traiter, ou vice-versa. Cependant, je pense que notre taille est idéale. Des fusions génèreraient à nouveau des entités plus complexes. (GMA)

L'élargissement des débouchés commerciaux

NEWSCRON. La start-up étend son agrégateur de nouvelles à l'Espagne et au Royaume-Uni.

YOANN SCHENKER

Après la France et l'Allemagne, la start-up Newscron, basée à Lugano, étend son agrégateur sémantique de nouvelles à l'Espagne et au Royaume-Uni. L'application développée par cette spin-off de l'EPFZ (l'Ecole Polytechnique Fédérale de Zurich) créée en novembre 2012, répertorie une multitude d'articles provenant de différents journaux, magazines et blogs. Une fonctionnalité permet également de personnaliser le contenu en fonction de plusieurs catégories proposées. Les utilisateurs peuvent télécharger gratuitement l'application. Dès cet été, des fonctionnalités premium payantes donneront accès à un contenu plus riche. Une stratégie qui constitue une première étape vers un système d'abonnement mensuel offrant quant à lui un accès illimité à tout le contenu des médias. A ce jour, plus d'un million d'articles ont été consultés via l'application Newscron. ■

Le fort potentiel dans le Golfe

CLEANFIZZ. La start-up genevoise a développé une technologie unique d'auto-nettoyage des panneaux solaires.

DAMIEN GROSFORT

La future plus haute tour du monde devrait être équipée de verres auto-nettoyants utilisant la technologie de la start-up CleanFizz. L'entreprise genevoise a conclu un accord de principe avec le constructeur saoudien PCMC pour participer au pharaonique projet de construction de la Kingdom Tower à Jeddah, qui devrait culminer à plus de 1000 mètres en 2017. Avec sa technologie innovante et unique, CleanFizz devrait rapidement se positionner sur le marché du Moyen-Orient, après une ultime phase de tests prévue dans le désert. Le marché nordique est lui aussi visé, mais dans un second temps.

La start-up, basée à Meyrin (GE), a été créée en 2011 par son actuel CEO, George McKarris et deux associés. L'ancien chercheur physicien du CERN et son équipe ont développé une technologie permettant d'optimiser le rendement des panneaux solaires en les rendant auto-nettoyants. Il précise: «Des électrodes directement inté-

grées dans le verre permettent de créer régulièrement des vagues électrostatiques qui éliminent en 30 secondes le sable et la poussière. Des tonnes d'eau sont ainsi économisées, sans oublier la réduction des émissions de CO₂».

Cette technique existe déjà aux Etats-Unis, avec un projet de recherche de l'Université de Boston financé par la NASA. Ce dernier est toutefois différent: «Leur technologie utilise un champ électromagnétique qui consomme plus de courant. Nous sommes les seuls au monde à avoir intégré la technologie dans la structure même du verre.»

L'entreprise pionnière souhaite rapidement lancer la commercialisation de sa technologie, sous la forme de licences cédées aux leaders mondiaux du verre: «Nous sommes en discussion avec de grands groupes verriers mondiaux comme le japonais AGC et le français Saint-Gobain» précise George McKarris. CleanFizz souhaite leur confier la fabrication des verres, afin de se positionner sur les trois marchés les plus porteurs: les panneaux solaires, les concentrateurs solaires (les miroirs), ainsi que le verre architectural. Ce dernier représente plus de quatre milliards de mètres carrés installés chaque année dans le monde, en particulier au Moyen-

Orient. «Une formidable opportunité pour CleanFizz, car les tours de verres géantes poussent comme des champignons dans cette région et les propriétaires fonciers dépensent des fortunes pour les nettoyer» ajoute George McKarris.

Avec PCMC, une filiale de Saudi Binladin Group, la start-up souhaite collaborer sur de nombreux autres projets, dont le futur aéroport géant de Jeddah.

La conquête de ce vaste marché nécessite une ultime mais indispensable phase de tests, qui devraient être effectuée le mois prochain dans plusieurs sites d'Arabie Saoudite. «Notre partenaire local souhaitait construire une usine de fabrication de verres avec notre technologie, nous devons impérativement achever de le convaincre dans les conditions réelles les plus extrêmes.»

La levée de fonds en cours de 1,2 millions de francs sera donc déterminante. Son CEO reconnaît d'ailleurs les difficultés de la démarche: «Notre technologie trop innovante incite les investisseurs à beaucoup de prudence.»

Financée depuis ses débuts par ses trois créateurs et l'octroi d'un prêt par l'OCEN (Office cantonal de l'énergie), l'entreprise est détenue par la famille McKarris. Si les revenus de CleanFizz seront

de quelques centaines de milliers de francs en 2013, son CEO prévoit un chiffre d'affaires de plusieurs millions en 2014 et de dizaines de millions dès 2015.

Après le Moyen-Orient, le CEO de 53 ans souhaite pénétrer les pays nordiques puisque la technologie de la start-up est aussi efficace contre la neige et le gel. George McKarris confirme des discussions avancées avec la Suède, mais rappelle la volonté première de CleanFizz de rester indépendante: «Nous ne voulons pas qu'une multinationale du verre s'empare de notre technologie intelligente.»

Alors que la start-up collectionne déjà les récompenses, dont le prix genevois du développement durable, son responsable évoque la diversification à venir, «une activité nécessaire au financement de notre projet phare.» CleanFizz prévoit ainsi de commercialiser dès cette année, en collaboration avec l'entreprise eZee Suisse, un triporteur électrique solaire dans les grandes villes suisses. Destiné aux principales entreprises effectuant des livraisons, comme La Poste, le premier véhicule du genre à se charger tout seul sera présenté lors du Meyrin Economic Forum prévu du 29 au 31 mai. Prix de vente situé entre 15.000 et 20.000 francs suisses. ■

GRUNER: renforcement en Suisse alémanique

Le groupe de planification de la construction Gruner, dont le siège est à Bâle, a encore conforté sa position de marché. En 2012, son chiffre d'affaires a augmenté de 10,9% par rapport à l'exercice précédent, passant de 104 à 115,4 millions de francs. Sur cette même période, les effectifs se sont étoffés, passant à 820 collaborateurs contre 749 l'an passé. La demande de prestations de services de l'entreprise a connu une forte poussée, pour une situation du marché restée stable dans les régions Suisse du Nord-Ouest, Zurich, Suisse orientale et centrale. Dans la région Berne-Mittelland, la présence des sociétés du groupe à l'échelon local a permis de réaliser avec succès des projets au rayonnement national. Pour rappel, Gruner a racheté, début 2013, la société Stucky SA, dont le siège est à Renens.

ÉOLIEN: projet contesté en Valais

Quatre éoliennes devraient rejoindre Adonis, la plus grande machine du genre en Suisse érigée à Charrat (VS). La mise à l'enquête publique du plan d'aménagement est parue vendredi dernier dans le Bulletin officiel. Mais la résistance s'organise contre ce projet de parc éolien du Grand Chavalard. L'Association pour la Protection du Paysage du Coude du Rhône (APPCR) le conteste vigoureusement, pointant du doigt principalement son impact sur le paysage. Deux éoliennes sont prévues sur la commune de Charrat, les deux autres sur celle de Saxon. «Ce seront les mêmes machines qu'Adonis», précise à l'ats Paul-Alain Clivaz, responsable du département énergies renouvelables au sein du groupe SEIC-TELEDIS. Chaque éolienne mesurera 150 mètres de haut au sommet des pales et produira de l'énergie pour des vents compris entre 10 et 100km/h. «A partir de vents supérieurs à 45km/h, elles tourneront à plein régime», indique Paul-Alain Clivaz. «Le parc éolien couvrira la consommation annuelle de 8000 ménages environ», précise-t-il. — (ats)

AGENDA

LUNDI 15 AVRIL

Bossard: chiffre d'affaires T1
Kühne + Nagel: résultats T1
Burkhalter: résultats 2012
Burkhalter: CPB 2012
CH/OFS: activités de construction de logements T4 2012
Chambre de commerce Allemagne-Suisse: CP annuelle, Zurich
BLKB: as. g.
Banque Coop: as. g., Bâle
Coltene: as. g.

MARDI 16 AVRIL

Sika: chiffre d'affaires T1
Givaudan: chiffre d'affaires T1
Actelion: résultats T1
Charles Vögele: résultats 2012 (définitifs)
Feintool: résultats T1
07:00 Sulzer: entrées de commandes T1
09:15 CH/OFS: prix production-importation PPI mars
10:00 KPMG: CP «l'avenir des achats», Zurich
10:00 Charles Vögele: CPB 2012
10:30 Electro-Matériel: CPB 2012, Zurich
11:15 Orascom DH: CP Andermatt Swiss Alps sur état du projet et perspectives, Andermatt
18:30 BNS: alloc. Jean-Pierre Danthine, ICMB Lecture, Genève