



Mimotec au top

L'entreprise basée à Sion a reçu hier à Lausanne le Prix Stratégis 2003.



Mimotec à Sion.

Deux ans après avoir reçu le Swiss Economic Award, Mimotec a reçu, hier soir à Lausanne, le Prix Stratégis 2003. L'entreprise de pointe (fabrication de micro-composants pour des mouvements de montres de luxe) est basée à Sion. Elle emploie 15 collaborateurs. C'est Daniel Borel, président du jury et fondateur de la mythique Logitech, qui a remis le prix à Hubert Lorenz, patron de la société valaisanne. «Ce prix décerné par le magazine économique Bilan et par les HEC Lausanne tombe à pic pour fêter nos cinq ans d'existence», indique Hubert Lorenz. «Cette distinction ponctue notre vie de start-up et nous permet de passer à l'âge adulte. C'est maintenant que le travail de fond commence», poursuit-il.

De l'utilité des concours

Mais pourquoi participer à des concours, lorsque l'on est une jeune entreprise valaisanne, basée sur une technologie de pointe, les micro-moules? «Je conseille à tous les jeunes entrepreneurs de faire ce type de démarche, car le but, c'est de découvrir la faille dans votre business-plan. Les jurys mettent souvent le doigt sur des problèmes de stratégies», analyse Hubert Lorenz. De nombreuses questions ont ainsi été posées au CEO de Mimotec concernant le capital actions (405 000 répartis entre 4 actionnaires, mais dont trois personnes détiennent 400 000 francs) et la force de vente. «Pour le moment, c'est toujours moi qui vends les produits. Il est important de bien expliquer comment nos micro-moules sont fabriqués, car peu de gens connaissent la technique utilisée», argumente-t-il. Pourtant, avec l'arrivée d'un concurrent de taille sur le même marché des micro-moules, le groupe Swatch, Mimotec aurait intérêt à se défendre sur le front de la vente. «Nos clients sont déjà à 85% en dehors du groupe Swatch qui nous achète le reste.

Pour moi, il est clair qu'il faudra faire une croix sur ces 15%. Mais notre marché de base restera l'horlogerie de luxe. Mimotec a profité de l'effet nouveauté pour combler ses clients. Il nous faut maintenant les fidéliser et convaincre de nouveaux acheteurs», rétorque, les pieds bien ancrés sur terre, Hubert Lorenz.

2 millions de chiffres d'affaires

Il y a cinq ans, lorsque l'histoire de Mimotec commence à Sion, la petite société ne compte que deux personnes et demi. Hubert Lorenz, sa femme et son associé Nicolas Fahrni. Aujourd'hui, Mimotec compte 45 clients, 15 employés et va dégager en 2003 un chiffre d'affaires de plus de 2 millions de francs suisses. «Nous venons tout juste, après 18 mois d'effort, de décrocher les premiers contrats aux Etats-Unis dans le secteur de la micro-connectique. Il s'agit d'un marché porteur qui nous permet de livrer des micropièces qui positionnent les fibres optiques. Cette année, nous avons livré des milliers de pièces. L'an prochain, ce seront des dizaines de milliers», espère le patron de Mimotec. L'avenir de Mimotec s'annonce plutôt bien après cinq ans d'activité. La croissance passera maintenant plus par les ventes que par l'emploi. L'essentiel de Mimotec restera cependant en Valais. «Nous avons mangé une première tranche du marché des composants de mouvements de montres de luxe. Nous allons nous attaquer au reste de ce gâteau très prometteur», annonce Hubert Lorenz.

Pascal Vuistiner