

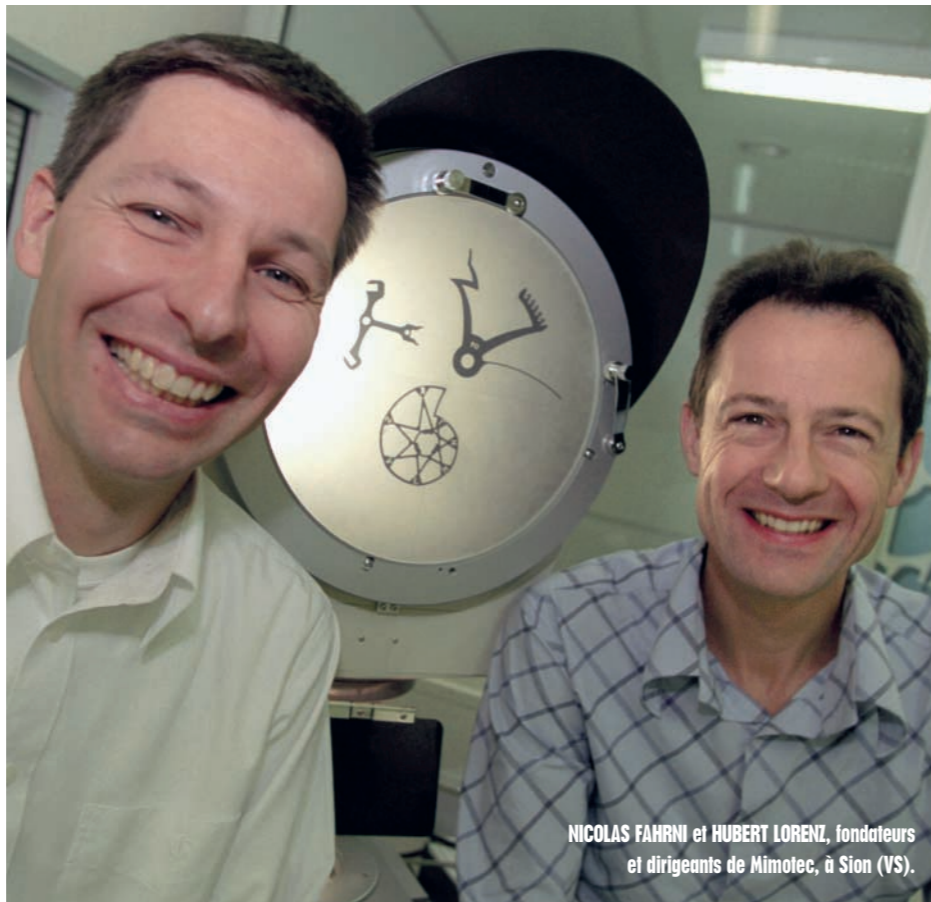
Une grande réussite par l'infiniment petit

PRIX STRATEGIS Sion, capitale de l'horlogerie suisse? Pas encore, mais les entreprises de technique horlogère s'y multiplient. La preuve avec Mimotec.

Par **Thierry Vial**

Le Prix Strategis 2003 a été reçu comme un véritable cadeau par les deux fondateurs de Mimotec, Hubert Lorenz et Nicolas Fahrni, respectivement CEO et COO de cette start-up active dans la fabrication de micropièces pour l'industrie horlogère, médicale et micromécanique.

Peut-on encore parler de «jeune pousse» pour une société qui a cinq ans d'existence, qui emploie quinze collaborateurs, qui réalise près de 3 millions de chiffre d'affaires et qui s'est fixé un objectif de croissance «raisonnable» de 20% par année? Non, répond assurément Hubert Lorenz, pour qui la période durant laquelle une société peut être qualifiée de start-up se limite à ses douze premiers mois de vie. «Pendant cette phase, tout est nouveau. Il faut savoir prendre des décisions importantes liées à l'engagement de personnel, à l'acquisition des premiers clients ou à la négociation avec les fournisseurs. Ensuite, si la société a survécu, la structure est en place et l'on peut commencer à déléguer du pouvoir.» Pour Mimotec, cette période de gestation s'est déroulée dans une quié-



NICOLAS FAHRNI et HUBERT LORENZ, fondateurs et dirigeants de Mimotec, à Sion (VS).

tude inhabituelle, «grâce à un gros coup de chance», avouent les deux fondateurs de la société.

UNE NAISSANCE AUTOUR D'UNE TASSE DE CAFÉ

En 1996, alors qu'il travaille sur des techniques de photolithographie dans le cadre de son doctorat à l'EPFL, Hubert Lorenz rencontre Victor Bruzzo, patron d'Indtec, société leader européenne dans la fabrication de composants de montres à quartz, basée à Sion. Convaincu par les possibilités d'applications concrètes de cette tech-

nologie, Victor Bruzzo incite Hubert Lorenz à créer une start-up. Le jeune homme de 32 ans «investit toutes ses économies, ainsi que celles de sa femme, et demande de l'aide à sa famille. Nicolas Fahrni fait de même. Nous avons réussi à récolter 200 000 francs.» Cent mille francs supplémentaires sont encore apportés par un *business angel* et la même somme est aussi engagée par le patron d'Indtec, qui entre ainsi au conseil d'administration.

Les nouveaux associés négocient ensuite avec l'EPFL afin de pouvoir com-

mencer la production au sein même de la Haute Ecole. Six mois plus tard, la jeune entreprise déménage à Sion pour profiter de la proximité de la société Indtec, «ce qui nous a permis d'amener notre produit à maturité». Grâce à cette dernière, qui a assuré plus de 90% des commandes de Mimotec durant les dix-huit premiers mois, la rentabilité est assurée dès la première année. Un succès qui n'a pas laissé de marbre les investisseurs. «Certains ont mis jusqu'à 10 millions sur la table, alors que notre chiffre d'affaires ne flirtait pas encore avec le premier million, sourit Hubert Lorenz. Aujourd'hui, nous sommes financièrement indépendants des banques et nous avons racheté les parts de notre *business angel*.» Finalement, ce qui a pris le plus de temps a été de négocier le rachat du brevet et le paiement des royalties lié au travail de doctorat à l'EPFL de Hubert Lorenz. Des discussions âpres menées par les juristes de la Haute Ecole

fédérale qui n'ont certainement pas manqué de flairer le potentiel de cette nouvelle technologie.

LA FERRARI DE LA MICROMÉCANIQUE

Active dans l'horlogerie et la micromécanique, Mimotec fabrique sur mesure des micromoules et des microcomposants de haute précision. «Notre idée de base était de faire de la micromécanique d'une manière nouvelle. Non pas en essayant de miniaturiser les outils usuels dans ce secteur, mais en empruntant des machines de la microélectronique. Au lieu de faire du petit en partant du gros, nous avons inversé le cheminement pour faire du gros à partir du microscopique.» Concrètement, l'entreprise a mis au point une nouvelle méthode de fabrication de minuscules pièces destinées à différentes industries, dont l'horlogerie mécanique est la principale bénéficiaire pour l'instant. Les produits se divisent en deux ca-

tégories distinctes appelées *Mimotec* et *Mimetal* qui se basent toutes deux sur l'utilisation d'un polymère photosensible, une sorte de plastique, le SU-8. La technique *Mimotec*, qui représente 30% du chiffre d'affaires, permet de réaliser le positif d'une pièce par un procédé de photolithographie. Celui-ci est ensuite reproduit par électroformage dans un alliage de nickel. Il reste alors un moule métallique utilisable pour fabriquer des centaines de milliers de pièces par injection plastique.

La technique *Mimetal* consiste à créer, par le même procédé de photolithographie, le négatif de la pièce à réaliser. Le métal est alors déposé de manière galvanique dans cette cavité et forme ainsi le composant désiré. Ce procédé est à usage unique. Il permet d'obtenir des pièces totalement amagnétiques et inoxydables, très intéressantes pour l'horlogerie. Cette technique permet une totale liberté dans la conception de pièces métalliques. Une haute technologie qui fait déjà beaucoup d'envieux dans l'industrie horlogère.

SWATCH GROUP PAR LE TROU DE LA SERRURE...

Malgré les brevets déposés, le mastodonte Swatch Group, client de Mimotec, s'intéresse de très près à cette technique. Les dirigeants biennois ont d'ailleurs clairement annoncé à l'entreprise valaisanne qu'ils arrêteraient de commander ses produits le jour où ils maîtriseront ce processus de fabrication. «Pour le moment, nous avons deux ans d'avance sur eux, explique Hubert Lorenz. Et pour nous, le fait que Swatch Group s'intéresse à notre technique équivaut à une validation implicite de notre travail. Aussi, nous ne sommes pas inquiets», explique le jeune CEO. Et même si Mimotec vend aujourd'hui la majorité de sa production à l'industrie horlogère, une de ses priorités pour les prochaines années est clairement de diversifier la clientèle. D'ailleurs, Mimotec attend beaucoup de la reprise américaine, qui devrait lui ouvrir des perspectives dans le domaine des biosciences et de la microconnectique, tout comme en Allemagne et peut-être en Asie. «D'ici peu, 30 à 40% de notre chiffre d'affaires sera réalisé hors horlogerie, prévoit le CEO, même si nous visons la consolidation dans ce domaine qui nous intéresse beaucoup.»

PRIX STRATEGIS, ONZIÈME ÉDITION

L'originalité du Prix Strategis, qui récompense cette année les jeunes entreprises innovantes, est d'être décerné par des étudiants des HEC Lausanne. Réunis sous la bannière d'Espace Entreprise, en collaboration avec Bilan, ils ont composé un jury avec ce qui se fait de mieux dans le petit monde romand de la nouvelle économie: Daniel Borel, président de Logitech, Martin Velasco, capital-risqueur émérite, Armand Lombard, fondateur de Genilem, Geneviève Morand, qui a créé les First Tuesday de Genève, Bernard Surlemont, professeur, et Christophe Martin, fondateur de Blue Infinity, une start-up qui avait gagné le Prix Strategis en 1998.

LES DEUX AUTRES FINALISTES

Un vainqueur, c'est deux finalistes déçus. Mais, au vu de la qualité de leur projet et de leur entreprise, on va encore entendre parler d'eux.

AlpVision propose des solutions de microcryptage protégeant n'importe quel document, d'un billet de banque à un emballage, en passant, bientôt, par des jeans ou des flacons. La technologie, issues de recherches de l'EPFL, est au point, reste maintenant à développer l'aspect commercial de l'affaire. Ce qui ne devrait pas poser de problèmes. Les investisseurs se pressent au portillon.

Optima repose sur un concept fascinant: l'utilisation de graines de moringa, un arbre africain, pour, d'une part, purifier de manière naturelle les eaux usées et, de l'autre, fournir de l'huile à l'industrie cosmétique, toujours à la recherche de nouveautés.



Ci-dessus: FRED JORDAN et MARTIN KUTTER, fondateurs d'AlpVision, à Vevey (VD).



Ci-contre: YANN POIRIER, directeur d'Optima Environnement, à Nyon (VD).

STUDIO CURCHOD/GEORGES MÉTRAT

GILBERT VOGT-PIXIL.COM