

PMIE

M A G A Z I N E

OR VERT: Les herbes alpines, un créneau gagnant pour les Valaisans p. 46

BANQUES: L'essor des fintech romands, le renouveau de la place financière p. 54

MANAGEMENT: Le nouveau pouvoir est ouvert, participatif et horizontal p. 76

N° 05 | Mai 2015 | CHF 9.80

*Pierre-Yves Biemann,
Directeur de Sofraver*



Entrepreneurs romands Innover ou disparaître

**La créativité: l'avenir du «Swiss made»
Des patrons témoignent p. 28**

Les herbes alpines, un créneau gagnant pour les PME locales

Depuis trois décennies, le secteur des herbes alpines prend racine en Valais. La région se pose comme un canton pilote dans le domaine, en partie grâce à la structure PhytoArk. Quelques exemples dans un marché en plein boom. *Par Joël Cerutti*



Valplantes. La Cooperative forte de 100 producteurs, produit des plantes aromatiques depuis vingt ans. Ici, la récolte de l'hysope.

Soudainement, une firme valaisanne se classe dans le Top 20 du snobisme parisien, un hit-parade futile élaboré par *Le Figaro* fin 2014. Et pas pour un objet bling-bling, avec strass et paillettes... Non, avec une simple infusion au thym de la Maison Rostal, plus connue avec ses étiquettes «Herbes du Grand-St-Bernard».

«Cette marque suisse a ses aficionados Rive gauche, notamment, où l'on s'en rapporte des cargaisons après une escapade en haut des cimes. Variante: se la faire livrer par des amis en séjour à Gstaad.» Malgré un «packaging désuet, limite kitsch», les petites herbes alpines facilitent la digestion après une bombance.

A Martigny, Fabrice Haenni, qui vient de reprendre la direction de l'entreprise familiale, commente cet article par un: «On n'en pouvait plus de rire!» Ce qui soigne aussi la digestion... A ce propos, la société «Herbes du Grand-St-Bernard» dite «Rostal» vient d'être «avalée» par la grande firme Morand. «Nous avons signé avec eux, car même si nous n'avons pas les mêmes acheteurs, nous pouvons passer par leurs canaux de distribution. Nous nous appuyons sur l'expérience de Morand pour développer des synergies administratives.»

De la banque aux herbes

Avec un million de chiffre d'affaires, Rostal mobilise un peu plus d'une dizaine de personnes. Un trio se charge de l'opérationnel, les autres collaborateurs viennent des ateliers de la FOVAHM, une structure qui emploie des personnes handicapées. Ce sont elles qui se chargent du remplissage des bocaux et de l'étiquetage. «C'est un modèle de production idéal qui satisfait tout le monde, estime Fabrice Haenni. Il suffit de visiter les ateliers pour le voir.»

Ce dernier a débuté dans les sphères bancaires puis touristiques, avant de reprendre le flambeau de son père, Gaston. Voilà vingt ans, celui-ci était l'un des premiers à flairer le filon des herbes alpines. Il rachète à Roger Stalder 11 recettes aromatiques qui comportent entre dix et 30 ingrédients. «Encore aujourd'hui, on ne dérive pas d'un gramme sur la composition.» Ce qui n'a pas empêché de développer une douzième recette, en collaboration avec la HES-SO Valais.

Les herbes prennent racine grâce aux réseaux. Le plus éloigné, pour Rostal, vient du nord de l'Italie avec le conditionnement des tisanes. Plus proche, les Grisons pour la fourniture de l'edelweiss. Le fournisseur principal est Valplantes, société trentenaire, établie à Sembrancher. Un choix judicieux et précurseur de Gaston Haenni qui, dès 1995, prend ainsi l'option du bio. «Il commençait à y avoir une sensibilité dans ce domaine, même si elle n'était pas aussi marquée que maintenant...» Succès



«Nous avons été littéralement boostés par les plantes des régions alpines.»

Xavier Simonnet,
responsable R&D, Mediplant

progressif pour le Grand-St-Bernard dont on trouve la gamme à présent dans les grandes surfaces romandes, toutes enseignes confondues. Juste pour mémoire gustative, tout le monde a goûté du Valais avec les bonbons Ricola. Pas moins de 150 cultivateurs bio et cantonaux fournissent 60% de sa production via Valplantes, qui assure entre 100 et 120 tonnes de plantes séchées.

Un alambic sur mesure

Fournisseur de Valplantes depuis quinze ans, Guillaume Mayor embarque son père, Jean-Michel, dans une distillerie au domaine d'Icogne. Avec leur PME «Les Sens», le duo se profile sur le marché des huiles essentielles où les producteurs ne

s'avèrent pas légion en Suisse. «Ce qui se trouve sur nos étals arrive beaucoup de la France. Il faut être attentif sur la provenance, car il y a certains pays qui vous vendent tout et n'importe quoi...», déplore Guillaume, qui a suivi une formation de technicien en herboristerie à l'école des plantes médicinales l'Alchémille à Evolène.

La distillerie, attenante à la ferme de Jean-Michel Mayor, a été construite en une année. Son volume, impressionnant, a été déterminé par la grandeur de l'alambic. Ce monstre peut contenir 1000 litres et affiche ses 8 tonnes à la pesée. Une seule entreprise, en France, a été capable de le construire. «Il s'agit du quatrième modèle produit sur mesure par cette société. Nous avons bénéficié de l'expérience acquise sur les trois précédents», détaillent Jean-Michel et Guillaume. L'arrivée de l'alambic dans la distillerie d'Icogne a déclenché quelques froides sueurs. «Il est entré au centimètre près à l'intérieur du bâtiment qui était déjà bâti», se rappelle Jean-Michel.

Dans l'alambic, les plantes sont posées sur une grille. La vapeur, issue d'un bain-marie, monte à 120 degrés et met trois heures à en extraire les vertus. Au final, il reste 0,5% de la quantité initiale. La distillerie crée des huiles et de l'eau florale. Le magasin, perché à côté de l'alambic, proposera des crèmes, des savons, des infusions. Il y aura la production 100% Mayor – dont les huiles doivent reposer trois mois avant leur commercialisation et dont la qualité sera attestée par une chromatographie – et un choix d'autres créations, triées sur le volet.

La rareté, un atout

Avec sa société Oléah, Maurice Machoud ne souhaite pas inonder le marché. «On va... à l'essentiel!» sourit celui qui reste un des pharmaciens les plus connus du Valais central. Ses huiles, il les produit à petites quantités, à petits prix dans des petits flacons, car en trop grande quantité, la propriété des huiles se dégrade. «Avec des produits locaux ou certifiés bio, nous sommes 10 à 15% moins chers tout en respectant l'environnement.»

Comme la distribution classique n'est pas très concluante, Maurice Machoud testera un site où il prodiguera aussi ses ►



1



2

► conseils et ira voir directement ses clients. Production modeste, courte chaîne de production, ainsi se présente la richesse de la flore alpine valaisanne. Cette rareté, Jean-Pierre Droz de la PME Alchilab la transmue en atout. «Notre objectif est d'identifier des plantes originales et d'en découvrir les diverses vertus. Actuellement, nous effectuons des recherches sur le rhododendron. Une plante qui ne pousse qu'entre 1500 et 1600 mètres et qui ne délivre ses vertus qu'après vingt ans de croissance... Cela ne peut être qu'un produit confidentiel qui cible un marché de niche et des magasins spécialisés. Un handicap commercial qui devient un avantage», estime Jean-Pierre Droz dont le chiffre d'affaires frise le million et qui emploie entre quatre et cinq personnes.

«La diversification se révèle intéressante.» Il a imaginé une vingtaine de produits finis, livrés clés en main à des droguistes ou des pharmaciens indépendants. Du shampoing au parfum commandé par une marque d'habits, en transitant par des boissons, des compléments alimentaires, voire de la sauce à salade, Jean-Pierre Droz prouve que tout est bon dans les propriétés alpines. Il convient d'en assurer la qualité en achetant la matière première chez des

1. PhytoArk.

Aide les start-up actives dans la mise en valeur de produits naturels.

2. Médiplant.

Est un institut de recherche sur les plantes aromatiques.

3. Rostal.

Est spécialisé dans les produits à base de plantes.

petits agriculteurs ou en effectuant «des récoltes sauvages sur autorisation». Sauge, thym, gentiane, noyaux d'abricots, on ne passe à côté d'aucune piste. «C'est le futur!» lance Jean-Pierre Droz.

Aliment du XXIe siècle

En 2011, Philippe Meuwly, fondateur et CEO de Pharmalp, quitte à 50 ans le cocon d'une grande société pour créer la sienne. La Sàrl naît en septembre de la même année et se transforme en SA en avril 2012. La cinquantaine d'actionnaires provient de ses proches. «Pas question d'être tributaire de fonds d'investissement. Je veux que Pharmalp soit encore en Valais dans vingt ou trente ans.»



3

Philippe Meuwly lève 1,5 million de francs et développe en trois ans huit produits qu'il place stratégiquement sur le marché. Avec un passé de biologiste végétal et un certificat HEC, l'expérience lui permet de savoir comment toucher sa clientèle. «Dès la fondation de Pharmalp, j'ai développé une mousse pour l'hygiène intime des femmes. Il fallait lutter définitivement contre un champignon vaginal microscopique. J'ai trouvé dans PhytoArk, en lien avec la HES-SO, de quoi faire des tests sur des modèles in vitro ou cellulaires. En trois ans, et pour 250000 francs, nous avons réussi ce qui aurait pris dix ans et 800 millions dans l'industrie pharmaceutique. Nous avons effectué des études



auprès de deux gynécologues, et cela a marché avec un taux de satisfaction de 85% des patientes.» Pharmalp propose cette mousse intime – composée de cinq plantes alpines – dans un circuit très précis. «La moitié des 700 pharmacies de Suisse romande appartient à des indépendants. Ce sont eux qui m'intéressent.»

11 000 boîtes par an

Philippe Meuwly mise à fond sur la spiruline, une algue baptisée par l'OMS «l'aliment du XXI^e siècle». Il la fait enrichir en fer. Ce qui apporte naturellement la dose quotidienne recommandée aux organismes fatigués avec un seul comprimé par jour. Ses ventes ne connaissent aucun coup de barre: 11 000 boîtes vendues par an. «Un second succès commercial», souligne le directeur. Pharmalp développe également un gel apaisant aux plantes alpines bio contre les coups de soleil ou les inflammations liées aux radiothérapies.

D'ici à quelques mois, Pharmalp investira les étagères avec «Les pastilles des Alpes», composées de quatre plantes antivirales qui apaisent les maux de gorge et les bronchites. Pour y arriver, il a bénéficié des compétences de Christian Abbet, un pharmacien qui a réalisé sa thèse sur les

plantes et leurs vertus dans l'Entremont. Le savoir empirique s'allie avec celui de la recherche. «C'est ce que j'aime dans cette démarche, allier la nature et la science.»

Collaboration avec Bill Gates

Beaucoup de sociétés au sein de PhytoArk s'appuient sur le prestataire de services Mediplant. Son responsable R&D Xavier Simonnet dévoile un de ses projets soutenu par la Fondation Bill Gates, en collaboration avec l'Université anglaise de York! «Dans le cadre de ce projet international, nous avons amélioré les propriétés de l'*Artemisia annua*, une plante qui permet de lutter contre la malaria. Ces recherches nous ont conduits en Afrique et notamment à Madagascar...»

Une autre particularité de Mediplant est sa librairie des plantes alpines, la PhytoS-park Library. Elle en recense toutes les propriétés et les caractéristiques et les met à la disposition des entreprises actives dans la phytochimie ou la cosmétique. Mediplant se présente comme une structure à but non lucratif qui emploie sept à huit personnes pour des mandats privés ou publics.

«Ces dernières années, nous avons été littéralement boostés par les plantes des régions alpines», confirme Xavier Simonnet. Avec PhytoArk, Mediplant ajoute depuis peu une prestation supplémentaire. Une plateforme de «libre process» qui permet la validation de lots pilotes, puis de quantité de produits limitée. Une aubaine pour les PME qui souhaitent tester l'attrait de leurs gammes avec de modestes volumes commercialisés.

Étonnamment ce genre de structures – qui misent sur le filon de l'or vert – se révèle unique en Suisse romande. «Si le Valais offre l'environnement idéal, il n'y a pas eu d'émulation dans les autres cantons. Il pourrait y avoir des possibilités dans la chaîne jurassienne ou sur Fribourg. Je n'y constate pas de réelles volontés politiques», relève Jean-Pierre Droz. PhytoArk qui accompagne les entreprises et chercheurs de la branche, se dédie «à la valorisation et à la pré-industrialisation des ingrédients naturels». Les locaux sont implantés à Conthey, dans un canton qui «génère 70% de la production suisse de plantes aromatiques et médicinales». ■

Advertorial

Libérer de l'espace



Karine Mangeant

est conseillère PME chez Swisscom (Suisse) SA. Elle répond aux questions concernant les technologies de l'information et de la communication.

Je suis paysagiste à mon compte. A côté de mon travail, il me reste peu de temps pour mon hobby, le VTT. Existe-t-il des technologies qui peuvent m'aider à libérer du temps?

De nombreux exemples concrets le prouvent: les entrepreneurs qui misent au quotidien sur des technologies porteuses d'avenir, telles que les offres basées sur le cloud ou la téléphonie IP, gagnent du temps. Toutefois, les processus de travail et besoins des entreprises étant tous différents, il n'existe aucune solution universelle.

Plus de liberté dans le travail

Qu'il s'agisse du cloud ou de l'IP, les technologies modernes offrent plus d'autonomie dans le travail. Elles permettent en effet d'accéder aux documents, données et applications professionnels sans être lié à un lieu, à une plage horaire ou à un terminal. Et ceci est aussi la clé pour plus de liberté dans le quotidien professionnel. Par exemple, si vous travaillez la plus grande partie de la journée en extérieur, vous gagnez du temps si vous pouvez gérer vos appels et vos e-mails lors de vos déplacements. La téléphonie IP vous permet en effet de passer et recevoir vos appels même en déplacement: c'est comme si vous transportiez votre téléphone fixe dans votre poche toute la journée. Une application vous permet de définir les moments et les conditions de votre joignabilité. L'IP vous permet même d'organiser des conférences téléphoniques avec vos collaborateurs: ainsi, plus besoin de retourner au bureau pour participer à des réunions. Les technologies modernes permettent aussi de s'acquitter des tâches administratives en dehors du bureau, par exemple depuis chez soi après un dîner en famille. Il vous reste donc plus de temps à consacrer à vos loisirs.

Un coup de pouce pour les PME

Les possibilités offertes par les technologies modernes sont très nombreuses. Toutefois, pour profiter du gain de temps qu'elles offrent, vous devez veiller à choisir une infrastructure qui corresponde à votre entreprise, à vos besoins et à vos habitudes d'utilisation. Il n'y a qu'ainsi que vos processus gagneront en simplicité et en flexibilité dans votre quotidien au travail. Les principaux fournisseurs proposent des entretiens de conseil gratuits et sans engagement. Renseignez-vous auprès de l'opérateur de votre choix pour découvrir le potentiel que les technologies modernes peuvent apporter à votre entreprise.

www.swisscom.ch/pme