

Prévisions favorables pour la sous-traitance

SALON EPHJ-EPMT. La réactivité aux changements de cycle reste déterminante.

FRÉDÉRIC MAMAÏS

Après un exercice 2010 encore éprouvant pour une bonne partie d'entre eux, les sous-traitants horlogers et du medtech arriveront demain avec des perspectives globalement plus positives, à l'ouverture du Salon EPHJ-EPMT, à Beaulieu (Lausanne). Il s'agira de la dixième édition pour l'Environnement professionnel horlogerie-joaillerie et la 5^e pour l'Environnement professionnel Micro Technologies. Et de la dernière à Lausanne avant un départ pour Palexpo (Genève) l'année prochaine (*L'Agefi du 11 mai 2011*).

Qualimatest compte parmi les quelques 600 exposants (dont 20% en provenance de l'étranger) attendus jusqu'à vendredi. L'entreprise genevoise est active depuis plus de vingt ans dans la vision industrielle. Cette technologie est utilisée en particulier pour des applications de contrôle de qualité ou d'automatisation de la production. Ses produits sont destinés à l'horlogerie, le medtech, l'automobile et l'industrie ferroviaire. Elle emploie une quinzaine de collaborateurs à Plan-les-Ouates (GE). A l'image de Qualimatest, le secteur dit des intégrateurs affiche des perspectives largement favorables pour 2011. «Paradoxalement, 2010 a représenté pour nous un exercice record, se félicite Ivan Meissner, CEO de Qualimatest.



IVAN MEISSNER. L'affaiblissement de l'euro s'est révélé particulièrement problématique.

Nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 4,3 millions de francs, contre 3,2 millions en 2009.» Les ventes devraient atteindre 4,7 millions de francs cette année, sur la base de projections conservatrices. Le sous-traitant a progressé à contre-courant d'une grande partie de son secteur, à la faveur notamment de bons résultats dans le medtech. «Notre pôle horloger a aussi bénéficié d'importants investissements décidés par un groupe horloger que nous comptons dans notre clientèle.» Les produits de Qualimatest correspondent précisément à des activités industrielles et automatisées dans l'horlogerie, et non à des processus de fabrication du type de ceux des petites manufactures. La forte reprise dans le secteur automobile et l'essor des groupes actifs dans les technologies médicales ont aussi généré une forte progression du volume d'affaires en 2010.

Qualimatest réalise 75% de son chiffre d'affaires en Suisse, bien qu'une grande partie de la production soit ensuite réexportée par ses clients. La clientèle étrangère se trouve essentiellement en zone euro (France et Allemagne), ainsi qu'à Porto Rico, dans le cas d'un client suisse. L'affaiblissement de l'euro s'est révélé particulièrement problématique pour les ventes à l'export de l'entreprise. Elle a été contrainte de baisser ses prix et même facturer pour la première fois en euros dans certaines grandes affaires.

La réactivité aux changements de cycle des clients et des exigences toujours plus élevées en matière de délais de livraison demeurent d'autres facteurs primordiaux dans la sous-traitance. «Notre visibilité est réduite à trois ou quatre mois, mais les clients demandent à être livrés de plus en plus vite, précise Ivan Meissner.» L'entreprise a d'ailleurs modifié sa structure dès 2006 pour permettre la réalisation de systèmes plus complexes dans des délais plus courts. ■

LA VISIBILITÉ DEMEURE RÉDUITE DANS UN SECTEUR OÙ LA CLIENTÈLE EXIGE DES DÉLAIS DE LIVRAISON TOUJOURS PLUS SERRÉS.

SWISS ALPS: Jürg Maurer nommé Head Real Estate

Swiss Alps, filiale d'Orascom Development Holding a nommé Jürg Maurer Head Real Estate. Dans cette fonction, il dirigera l'équipe de vente et le réseau international de courtier de l'entreprise. M. Maurer a une grande expérience de la vente internationale. Auparavant, il était Senior Sales Director d'Oracle Software (Switzerland). Par ailleurs, au 1^{er} septembre, Alain Gozzer succédera à Ursi Ineichen comme directeur de la communication de Swiss Alps.

ENTREPRISES

JET AVIATION: nouveaux services de ravitaillement à Genève

Jet Aviation Geneva vient de signer un accord avec ExxonMobil Avitac qui permettra à la compagnie d'aviation de fournir des services de ravitaillement à sa clientèle. «Pouvoir fournir du combustible à nos clients facilite la manipulation de leurs avions et démontre notre engagement à offrir les meilleurs standards», a commenté David Ricklin, directeur général de Jet Aviation Geneva.

CASINO LES 3 LACS: permis de construire délivré

Au terme de la procédure de mise à l'enquête publique, la commune de la Tène a délivré jeudi à la société «Casino les 3 lacs», propriété de Century Casinos, le permis de construire un casino selon les plans déposés le 6 décembre 2010. En cas d'octroi de la concession par le Conseil fédéral, le nouveau casino pourrait ainsi, comme prévu, ouvrir ses portes courant 2012, annonce la société.

er un marché

il bène-
ve. (Lire
lions de
ore éga-
Private
te Bon-
pital de
teur de
quérant

qué et souvent, les sociétés présentes dans notre portefeuille ont du mal à trouver du financement auprès d'établissements financiers, malgré un business model viable». Selon les données publiées en 2008 par l'EVCA (European Private Equity & Venture Capital Association), les investissements dans ce secteur ont chuté

Le reste est une question de timing». A titre d'exemple, il cite notamment l'acquisition récente de Landis+ Gyr par Toshiba comme un indicateur important sur le marché des sociétés suisses qui s'intéressent au smartgrid. Une technologie comprise dans le portefeuille de Jade Invest. Le gérant prévoit d'ailleurs deux sor-

La force du franc va peser sur l'hôtellerie

TOURISME. Le repli s'inscrira à quelque 1,3%. Après un hiver marqué par un recul des nuitées d'environ 1%.

L'été sera chaud pour les professionnels du tourisme en Suisse. La force du franc va encore peser sur la branche hôtelière. Après une saison d'hiver marquée par un re-

puyant sur les statistiques de l'institut BAKBASEL. Afin de remédier à la situation, Suisse Tourisme a lancé la campagne estivale la plus chère de son