



Réseau **CCSO**

Membre de la

Plateforme d'appui à l'innovation

focus@ccso.ch - www.ccso.ch

focus

Planet Horizons

Une technologie novatrice au service de l'environnement: Produire des appareils high tech pour traiter l'eau de manière physique, sans utiliser de produits chimiques.



Thut Walter, directeur de Planet Horizons

Planet Horizons n'est pas une agence de voyages. Mais plutôt une société qui développe des technologies innovantes pour le traitement de l'eau. Que ce soit dans le domaine de l'eau potable, de l'irrigation, des eaux usées ou des plans d'eau, cette société novatrice, basée à Sierre est en plein essor. Rencontre avec son directeur, Walter Thut.

Pourquoi ce nom de Planet Horizons qui n'évoque pas a priori l'eau ? Nous voulions une connotation plus globale, qui inclue la planète entière, car c'est l'environnement qui nous intéresse, pas seulement l'eau. Notre ambition est d'appliquer notre savoir-faire à d'autres matières, comme l'air ou d'autres liquides. Quant au mot Horizons, il apporte une touche plus émotionnelle, l'idée de repousser les limites...

Quelle est la situation actuelle de Planet Horizons ? Notre croissance annuelle était de 50% ces 3 dernières années et nos ventes progressent en Suisse, en France et en Allemagne. Nous sommes très attachés à la vente directe, car elle nous permet de mieux coller au marché. Nous sommes donc en train de développer notre réseau de distributeurs et de l'étendre à d'autres pays comme l'Italie, la Grande-Bretagne et Israël.

Comment vous situez-vous face à la concurrence ? Je dirais que nous sommes leaders techniquement, mais pas encore éco-

nomiquement. Notre urgence est de trouver des fonds pour assurer notre croissance. Il nous faut mieux nous positionner sur le marché, pour améliorer la distribution de nos produits. Mais attention à ne pas négliger pour autant l'aspect du développement technique, car nous devons toujours trouver de nouvelles innovations pour garder cette avance technologique.

Qui sont vos clients ? Essentiellement l'agriculture – pour le domaine de l'irrigation – et les infrastructures publiques. Nos appareils servent à mieux diluer les engrais, réduire les maladies, ou à éviter que des bouchons ne se forment. Nos clients sont des maraîchers, des horticulteurs de Suisse, de France, d'Allemagne et de Grande-Bretagne. Et peut-être bientôt d'Israël, où nous négocions avec la plus grande entreprise d'irrigation du pays qui est aussi la n°1 mondiale dans ce domaine.

Une autre activité agricole qui marche fort pour nous en Allemagne, c'est l'élevage. Car il a été prouvé que la nourriture pour bestiaux est mieux diluée, donc mieux assimilable par les animaux quand elle est mélangée à de l'eau traitée. Nous allons tenter de développer ce marché ailleurs aussi.

Quant aux infrastructures publiques, nous travaillons pour des communes suisses qui font face à des problèmes d'entartrage, de corrosion ou de fer dans l'eau.

Quelles sont vos priorités à court terme ? La recherche de fonds. Nous avons déjà trouvé un investisseur privé et nous sommes en discussion avec des fonds d'investissements internationaux. L'environnement et l'eau sont des thèmes porteurs, d'où cet intérêt mondial. Il nous faut également développer la distribution, peut-être grâce à un partenariat stratégique avec un grand groupe. Quant à la communication, nous avons déjà fait un effort en relookant notre corporate identity et avons fait appel à une société de communication de Sion.

Avez-vous des contacts avec des scientifiques ? Nous avons un partenariat avec l'École supérieure d'ingénieurs de Chambéry et le laboratoire Optimisation de la Conception et Ingénierie de l'Environnement qui est lié à l'Université de Savoie. Nous suivons avec eux un projet sur les eaux usées qui donne des résultats encourageants.

En quoi l'aide de CimArk vous est-elle utile ? Pour préparer des phases de négociations, des stratégies. Nous avons par exemple reçu un groupe coréen intéressé par nos produits. Paul-André Vogel de CimArk nous a aidé à préparer cette visite, et ses conseils sur la psychologie du marché asiatique, entre autres, nous ont été fort utiles. CimArk est un partenaire essentiel pour nous qui sommes une entreprise régionale, mais à vocation mondiale. www.planethorizon.ch

La logistique ou la gestion des interfaces

C'est une boutade, mais elle résume parfaitement la situation: «les stocks des entreprises sont sur les routes». Et nous savons également qu'il faut environ un jour pour assembler une voiture, mais que son délai de livraison est de deux à trois mois. Autant dire que la logistique a un os à ronger avec les défis de la «Supply Chain».

L'historique Au fil du temps, la logistique a élargi son champ d'application et sa définition s'en est trouvée changée. Venant du grec et signifiant «l'art du raisonnement et du calcul», en passant par le contexte militaire, soit l'approvisionnement des troupes, elle concerne aujourd'hui tout ce qui touche à l'ensemble des flux de matières et d'informations.

Le contexte On sait que les «temps morts» se situent aux interfaces des systèmes. Pourquoi donc consacrons-nous la plus grande partie de notre énergie à améliorer l'intérieur d'un système au détriment des interfaces ?

Peut-être parce qu'agir aux interfaces, c'est faire face à plus de complexité; c'est comprendre et agir sur plusieurs systèmes en interactions, trouver les meilleurs compromis, négocier avec tous les acteurs de la chaîne jusqu'à parvenir à la meilleure solution globale. Sacré défi !!

Le schéma et le tableau ci-contre résument l'évolution de la logistique durant ces 50 dernières années:

Retenons de ce tableau quelques-uns des facteurs accroissant la complexité de la gestion opérationnelle:

- une offre plus abondante que la demande,
- l'incertitude de la demande,
- des temps de réponse extrêmement courts,
- le raccourcissement des cycles de vie des produits,
- l'éloignement physique et culturel entre le producteur et ses fournisseurs, dû à la globalisation,
- l'accroissement des contraintes juridiques, environnementales et de sécurité.

Pour répondre à ces défis, il y a nécessité:

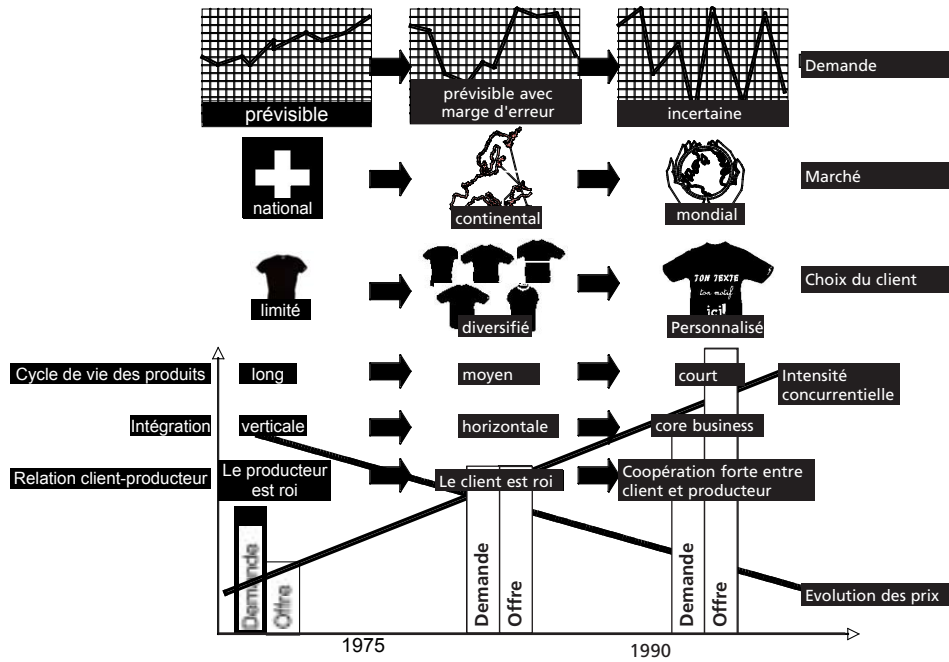
- 1** de créer des alliances entre clients et fournisseurs, voire entre concurrents,
- 2** de coopérer étroitement entre producteurs et fournisseurs afin d'assurer la meilleure qualité aux coûts les plus bas et dans les délais les plus courts,
- 3** de simplifier au maximum les processus en éliminant les lourdeurs, gaspillages, contrôles et doublons sans valeur ajoutée pour le client.

Ces nouveaux enjeux amènent la logistique à prendre en compte bien plus que des flux matières. Dans les entreprises, cela se reflète de manière flagrante par la montée en puissance du responsable logistique, le «Supply Chain Manager».

L'entreprise Il y a clairement un changement de paradigme dans l'approche des relations entre tous les acteurs contribuant à la conception, la fabrication et la distribution d'un produit. Des partenariats forts, marqués par un haut niveau de confiance, où les informations, autrefois considérées comme stratégiques et confidentielles, sont non seulement échangées mais partagées et valorisées. Dans ce contexte –et cela est rassurant pour tous les partenaires de la chaîne de valeur– les relations commerciales doivent impérativement durer pour profiter à tous.

L'organisation L'organisation s'en trouve également modifiée. L'amélioration des interfaces passe par une refonte des processus et une approche transversale de leur gestion. Il faut assurer une fluidité maximale au sein des processus, réduire, voire supprimer, les interfaces, car ils n'apportent aucune valeur ajoutée au client. C'est du reste l'une des 4 règles fondamentales du système de production Toyota: «Le trajet de chaque produit et/ou service doit être simple et direct».

La logistique et le marché



Eric Schmidt – Fri Up, Fribourg, février 2008

L'évolution de la logistique

Période:		avant 1975	après 1975	les années 90
Logistique...		...séparée	...intégrée	...coopérée
La logistique	Importance de la Logistique vs. Production	P L	P L	P L
	Priorité du producteur	Quantité	Quantité + Flexibilité	Vitesse de réponse
	Philosophie de management	<ul style="list-style-type: none"> Production de masse Zéro temps d'inoccupation 	<ul style="list-style-type: none"> Zéro défaut Zéro stock 	<ul style="list-style-type: none"> Zéro temps de réponse Ingénierie simultanée Chaîne logistique
	Priorité du directeur du système logistique	Diminuer le coût logistique	Diminuer le coût logistique	Diminuer le coût logistique et le temps de réponse
	Approche de management	Séparée	Intégrée	Coopérée
	Nombre de fournisseurs	Grand	Grand	Petit (pour coopération)
	Coopération entre membres de la chaîne logistique	Aucune	Un peu	Beaucoup
	Intégration des données logistiques	Aucune	Beaucoup	Beaucoup
	Durée des relations entre membres de la chaîne logistique	Courte	Courte	Longue
	Vitesse de flux du produit (de l'approvisionnement jusqu'à la distribution)	Perturbée par les stockages	Rapide en éliminant les stocks	Rapide par la coopération des membres de la chaîne logistique
Réseaux informatiques	Séparés	Intégrés (ex: CIM [Computer Integrated Manufacturing], ERP)	Coopérés (ex: EDI [Electronic Data Interchange])	
L'homme	Besoin d'un responsable de la chaîne logistique	Non	Non	Oui
	Profil de compétences du responsable logistique	Magasinier	Acheteur, Gestionnaire des stocks	Visionnaire à fortes compétences managériales
	Activités / Tâches centrées...	...essentiellement sur l'interne	...beaucoup sur l'interne	...beaucoup sur l'externe

Source: Sur l'évolution de concept logistique, IMRL 2000, Mohammad Reza Akbari Jokar, Yannick Frein, Lionel Dupont, Institut National Polytechnique de Grenoble, Laboratoire GILCO + complété par E. Schmidt (le dernier bloc du tableau, concernant « l'homme »)

UE: nouveaux pays membres

Quelles opportunités d'affaires avec les 10 nouveaux pays membres de l'Union européenne ?

«Lorsqu'on rêve d'être milliardaire, on se voit toujours en train de dépenser le milliard, jamais en train de le gagner» disait Boris Vian. Les 10 nouveaux pays membres de l'Union européenne (UE) sont en train de faire mentir cet adage. Ils se sont organisés avec les organes compétents de la Confédération pour encaisser notre contribution à l'élargissement. Souvenez-vous: le 26 novembre 2006, le Peuple suisse acceptait le versement d'un milliard de francs pour la coopération avec les nouveaux pays membres de l'UE, soit la Pologne, la Hongrie, la Slovaquie, la Slovénie, la République Tchèque, la Lituanie, la Lettonie, l'Estonie, Malte et Chypre. Formellement, les Chambres fédérales ont voté le crédit-cadre en juin 2007.

Comment cet argent va-t-il être investi, c'était l'objet d'une conférence tenue à Lausanne le 31 janvier dernier, conjointement par le Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO) et la Direction du développement et de la coopération (DDC). Les projets qui bénéficieront d'un financement seront des projets d'intérêt général répartis dans quatre domaines d'activités prioritaires. Le SECO (doté de la moitié du budget) financera des projets dans les domaines «infrastructures et environnement» et «promotion du secteur privé», alors que la DDC (avec l'autre moitié de la somme) soutiendra les projets des domaines «sécurité, stabilité et appuis aux réformes» et «développement humain et social». Les projets pourront être proposés dans un délai de 5 ans, alors qu'ils devront tous être bouclés au plus tard après 10 ans.

Ces financements offrent-ils des opportunités d'affaires pour les entreprises suisses ? Hugo Bruggmann, chef de secteur et responsable du dossier au SECO, précise que «les projets doivent correspondre aux priorités des pays concernés et donc être initiés par eux; ce n'est pas aux entreprises suisses d'adresser directement des propositions à la Confédération». Mais il ajoute que «rien n'empêche les entreprises suisses de suggérer des projets en les faisant remonter sur place via leurs partenaires d'affaires, actuels ou futurs».

Concrètement chaque nouveau pays membre de l'UE a désigné une Unité nationale de coordination à laquelle les ministères, les collectivités locales ou les ONG soumettent des projets. Ces projets, impliquant la fourniture de biens ou services, sont examinés par un comité dans lequel la Suisse a un rôle d'observateur. Ils sont ensuite traités dans l'une des quatre ambassades suisses disposant d'un bureau «contribution à l'élargissement» (Varsovie, Riga, Budapest et Prague). Enfin, selon le domaine concerné, le SECO ou la DDC prend une décision et, cas échéant, libère les fonds nécessaires.

Mais qu'attendent les acteurs locaux de cette manne helvétique ?

Il faut d'abord relativiser. Comme le relève Jeanette Müller, directrice du cabinet spécialisé eurorelations AG à Zürich, «la contribution suisse n'est que d'un milliard de francs, alors que l'UE s'apprête à investir, par ses programmes divers et fonds structurels, plusieurs centaines de milliards d'euros». Grâce aux accords bilatéraux, les entreprises suisses sont d'ailleurs parfaitement éligibles pour accéder aux financements européens, tel le 7ème Programme-cadre de recherche (FP7) qui peut intéresser particulièrement les PME et start-up suisses. Les attentes des nouveaux pays membres vis-à-vis de la Suisse se situent bien dans des prestations de niche: l'innovation, la haute technologie, la recherche et le contrôle de la qualité. Les besoins détaillés pour chaque nouveau pays membre sont listés, avec d'autres informations utiles, sur le site web de la Confédération.

www.contribution-suisse.admin.ch

Histoire d'un succès

Cap sur l'open source. C'est la direction qu'a prise dotBase, société genevoise de conseil informatique, fin 2005 (voir focus 74). Deux ans après, le directeur et associé de cette entreprise de 15 personnes, Alain Cudet, se dit amplement satisfait: «Après cinq ans d'existence, nous voulions repositionner nos activités. Spécialisés dans le conseil informatique classique, nous sentions un certain épuisement du marché, c'était donc le moment de fournir une offre qui se distingue des domaines traditionnels.» D'où l'idée de se concentrer sur l'open source, en particulier les solutions ERP: «Nous voulions proposer des solutions informatiques basées sur des logiciels libres de droits et prêts à l'emploi, que l'on peut paramétrer et modifier selon les besoins de l'entreprise. Une solution idéale pour les PME, car l'open source permet de s'équiper à moindre coût, ce qui est particulièrement critique dans le domaine des ERP», précise-t-il.

L'apport du Réseau CCSO ?

Identifier la pertinence d'un repositionnement stratégique concentré sur l'open source, ainsi que ses contraintes, telle était la mission du Réseau CCSO. L'étude de marché menée par ses consultants a validé l'approche de repositionnement stratégique vers l'open source. «J'ai

vraiment apprécié leur capacité à analyser une situation existante et à aider au développement d'une nouvelle stratégie, mais aussi leur connaissance des problématiques des PME romandes, ainsi que des mentalités et besoins de la région», relève Alain Cudet.

Grâce à l'appui du Réseau CCSO, dotBase a mis en place un plan d'action sur toute l'année 2006, axé en grande partie sur le volet marketing et communication, afin de mieux valoriser leur offre. «Notre objectif était vraiment de recentrer notre communication exclusivement sur l'open source, pour montrer que nous étions actifs uniquement sur ce marché», explique Alain Cudet.

Les raisons de la réussite ?

Après deux ans, Alain Cudet peut affirmer que «ce repositionnement est réussi. Nos projets et réalisations liés à l'open source représentent actuellement deux tiers de notre volume d'activités, en particulier avec l'ERP Compiere. Nous sommes reconnus comme un acteur majeur de l'open source en Suisse romande et nous recevons régulièrement des appels spontanés de gens intéressés par ces produits, tout en continuant à proposer une activité plus classique de conseil informatique.»

www.dotbase.com

Une petite erreur s'est glissée dans notre dernier bulletin. Revoici l'annonce avec les dates. Nous vous remercions de votre compréhension.

Cycle de conférences en 2008 sur la Gestion Globale de Production

Organisation:

Ecole d'ingénieurs et d'architectes de Fribourg - Infoteam - Fri Up
Inscriptions uniquement sur www.infoteam.ch/eia-fr/ggp
Heure 17h00
Lieu Ecole d'ingénieurs et d'architectes de Fribourg

17 avril L'amélioration des processus par analyse
par Dominique Pitt

15 mai La gestion par les compétences grâce à l'ERP
par Nelly Mauchamp

19 juin Lean Entreprise: vers la fin des ERP ?
par René Bart

25 septembre Manufacture: un programme d'aide à la modernisation de l'entreprise
par Rainer Züst

Petits-déjeuners start-up

Vaud

Date **11 avril 2008**

Heure **08h15 - 10h30**

Thème **Stratégie commerciale: comment créer et développer une force de vente adaptée à son entreprise ?**

Lieu **Y-Parc SA,**

Yverdon-les-Bains

Renseignements

Séverine Turin 021 316 58 20

Inscriptions: info.selt@vd.ch

Genève

Date **25 avril 2008**

Heure **08h30 - 10h30**

Thème **Comment construire sa marque et la protéger**

Lieu **Chambre de Commerce et d'Industrie de Genève**

Renseignements

Juliette Zurmühle 022 388 34 34

Inscriptions: www.petitsdejeuners.ch

Valais

Rencontre de l'Incubateur

Date **10 avril 2008**

Heure **12h00-13h30**

Thème **Les outils de la planification financière**

Lieu **TechnoArk, Sierre**

Renseignements

Sébastien Mabilard 027 606 88 60

Inscriptions: incubateur@theark.ch

Formation

Université de Lausanne

Centre de formation continue

Renseignements

Tél 021 692 22 90

formcont@unil.ch

www.unil.ch/formcont

Thème **Concevoir et réaliser des études de marchés (dans le cadre du Certificat Marketing Management)**

Dates **1er, 5, 8, 12 et 15 avril**

Heure **Les mardis de 16h00 à 20h00 et les samedis de 09h00 à 18h00**

Lieu **Université de Lausanne, Dorigny**

Voir aussi www.ccsso.ch



Réseau **CCSO**
Contacts

CCSO Centre directeur

Rte du Jura 37-1700 Fribourg

Tél 026 347 48 48

focus@ccso.ch - www.ccsso.ch

Contact: Christoph Meier

CimArk - Antenne valaisanne

cimark@cimark.ch - www.cimark.ch

Contact: Dominique Perruchoud

OPI - Antenne genevoise

admin@opi.ch - www.opi.ch

AIT - Antenne vaudoise

d.tiercy@ait-vd.ch - www.ait-vd.ch

Contact: Daniel Tiercy

Juratec - Antenne jurassienne

p.mercerat@juratec.ch - www.juratec.ch

Contact: Pierre Mercerat

Fri Up - Antenne fribourgeoise

office@friup.ch - www.friup.ch

Contact: Olivier Allaman

GINNOV - Antenne neuchâteloise

francois.klaye@ccso.ch - www.ccsso.ch

Contact: François Klaye

Impressum

Editeur: CCSO Tirage: 3500 ex

Publication: 8 fois par an

Rédaction: Philippe Anhorn, Cécile Aubert

Coordination: Nathalie Bersier

Conception: Murielle Leyss

Photos: Planet Horizons

Imprimerie: Claraz SA, Fribourg