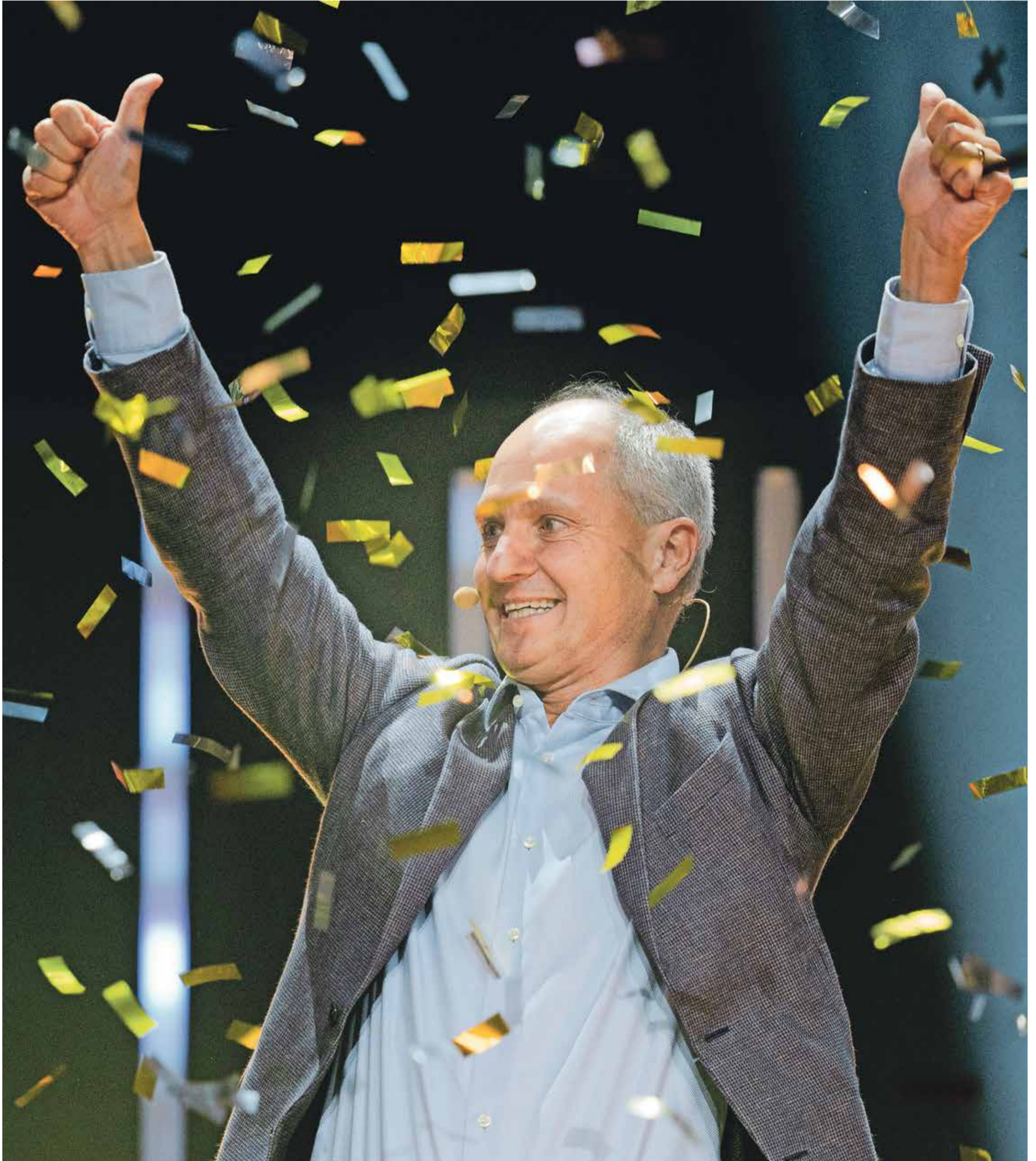


Supplément
Prix SVC

IEM remporte l'édition genevoise 2023



Philippe Menoud, directeur général d'IEM, entreprise lauréate du Prix SVC Genève 2023. (SVC/MANUEL LOPEZ)

Le Swiss Venture Club félicite



NOUS INSPIRONS LES PME



1^{er} Prix

IEM SA
Plan-les-Ouates
Philippe Menoud
CEO



2^{ème} Prix

V. Guimet Fils SA
Genève
Sylvain Roch
CEO



3^{ème} Prix

Niklaus LNI SA
Meyrin
Andy Ras-Work
CEO



Diplôme

I.I.M Institut d'Imagerie Médicale SA
Genève
Dr Yasmine Sayegh Martin
Dr Abed Kourhani
Radiologues actionnaires



Diplôme

OneDoc SA
Genève
Arthur Germain
CEO

www.svc.swiss

Follow us!



CREDIT SUISSE

Premium Gold Partner



Gold Partner

mazars

la Mobilière

swisscom

m3 GROUPE

Regional Gold Partner

Allianz Allianz Trade

Sponsors et Partenaires

CARANPACHE Genève

Simplement Suisse dot.swiss

F.P.JOURNE Invent et Fecit



iwb

KESSLER En avant, sereinement.

laprod LAPROD.CH

McKinsey & Company

pemsa group

serv

swisscard



Swiss Venture Club & Credit Suisse – engagés ensemble pour l'entrepreneuriat en Suisse.

CREDIT SUISSE

PARTENAIRE MÉDIA

LE TEMPS

CONTENU PARTENAIRE **SVC**

Une audience enthousiaste au Bâtiment des forces motrices pour célébrer les PME genevoises et les cinq nominées de la soirée. (SVC/MANUEL LOPEZ)

Des lauréats à l'image de Genève

Quelque 700 personnes étaient réunies le 2 novembre dernier au Bâtiment des forces motrices de Genève (BFM) pour assister à la remise du Prix SVC Genève et célébrer son lauréat 2023: IEM SA, Ingénierie électronique et monétique, leader du stationnement automobile

Le Prix SVC est devenu incontournable pour les PME romandes depuis 2005 et désormais pour les PME genevoises dont on célébrait la deuxième édition cette année. Celle-ci n'a pas manqué d'honorer l'esprit d'entreprise des PME du canton de Genève, magnifiquement représentées par les cinq sociétés nominées pour cette occasion. Si la société IEM Ingénierie électronique et monétique a remporté le trophée cette année, toutes se sont fait remarquer, comme l'a souligné la présidente du jury, Sophie Dubuis, par «leur recherche de l'excellence, leur capacité d'innovation, leur adaptation aux nouvelles technologies et leur durabilité». Dans leur diversité, les entreprises genevoises nominées sont en effet un bel exemple de la richesse du tissu économique du canton. Si certaines PME bénéficient d'un savoir-faire acquis et développé sur plusieurs générations, d'autres tirent profit de la qualité de la formation et des savoirs dispensés par les hautes écoles du bassin lémanique.

Les films réalisés sur les entreprises nominées ont démontré des traits communs, partagés par toutes: l'esprit d'entreprise et la passion professionnelle, soutenus en filigrane par l'engagement de leurs collaborateurs.

Des créneaux bien exploités

L'entreprise lauréate en est la parfaite illustration. Spécialisée dans le développement, l'industrialisation et l'exploitation de brevets dans les domaines de l'électronique, l'informatique, l'optoélectronique et la monétique, cette entreprise familiale a su s'épanouir dans un créneau spécifique qui répond parfaitement à un besoin,

désormais mondial, de notre époque: la gestion de la mobilité. Son ambition ne vise pas moins qu'à offrir aux usagers des villes des places de stationnement de façon fluide et agréable! Sa maîtrise des services et produits en la matière lui permet d'offrir à ses clients – ville et gestionnaire de places de stationnement – des solutions sur mesure pour réduire le trafic des automobilistes à la recherche d'une place de stationnement. Un savoir-faire qu'elle est en mesure d'exporter.

«La sélection fut délicate et les choix forcément difficiles. Nous avons découvert des entreprises très engagées et exemplaires»

SOPHIE DUBUIS, PRÉSIDENTE DU JURY

Cette réussite fut largement ovationnée par un public attentif aux recettes du succès.

Une victoire obtenue devant la «médaille d'argent» accordée à l'entreprise dont le domaine d'activité séculaire – l'assainissement – n'exclut nullement la recherche constante de l'innovation. Guimet Fils SA, qui a vu se succéder sept générations à sa tête et qui cumule aujourd'hui 150 ans d'expérience, ne se



La cheffe du Département genevois de l'économie et de l'emploi (DEE), Delphine Bachmann, interviewée par Aline Bassin, a prononcé un vif plaidoyer en faveur d'une fiscalité dynamique pour les entreprises, de la formation et de la réinsertion professionnelle, ainsi que pour une politique engagée facilitant l'accès et le développement des femmes au marché du travail.

(SVC/MANUEL LOPEZ)

contente pas de gérer les acquis. Une longévité remarquable, édictée sur des valeurs fortes. Ces dernières ont permis à cette entreprise familiale de s'adapter à l'expansion incessante de la ville de Genève et de sa région, en relevant sans cesse de nouveaux défis, dont les nouvelles exigences en matière de salubrité publique et d'environnement durable par exemple. Une prouesse également largement applaudie.

Vives félicitations également pour le troisième lauréat, l'entreprise meyrinoise Niklaus LNI SA composée de deux divisions: MHA (Manufacture de haute accessoire), au service de marques de prestige, et Niklaus, qui est leader dans le traitement

de surface et de texturation sur les pièces destinées à l'aéronautique, le secteur médical et l'horlogerie. Une entreprise emblématique du magnifique savoir-faire industriel genevois.

Médecine et technologie

IIM Institut d'Imagerie Médicale SA et OneDoc SA ont quant à elles obtenu et partagé le diplôme de la quatrième place. Sous des aspects différents, toutes deux sont liées au monde médical et à l'exploitation de technologie de pointe, des atouts dont Genève peut s'enorgueillir.

Centre d'imagerie médicale couvrant toutes les spécialités de la radiologie à son

origine, IIM a élargi avec succès ses activités en créant parallèlement un centre de traitement de la douleur. Forte de sa proximité avec les HUG, elle propose de nombreux spécialistes qui assurent une prise en charge globale des patients souffrant de douleurs aiguës ou chroniques. Quant à OneDoc, fondée par deux jeunes diplômés de l'EPFL, elle a su développer une solution entièrement digitale de prise de rendez-vous en ligne qui s'intègre aux logiciels des cabinets médicaux ainsi que de consultations en ligne. Elle est désormais leader suisse sur ce marché.

Des entreprises exemplaires

Dans le cadre du Prix SVC Genève 2023, près de 60 entreprises avaient été préalablement retenues et soumises à l'examen du jury. «La sélection fut délicate et les choix forcément difficiles, reconnaît Sophie Dubuis. Nous avons découvert des entreprises très engagées et exemplaires. Les PME nominées ont toutes brillamment démontré leurs capacités d'adaptation pour répondre aux besoins des clients, aux contraintes des marchés et à l'évolution des technologies.»

Jean-Paul Darbellay

CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire. Réalisé indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte des partenariats.



4 PRIX SVC

IEM, ou la gestion intelligente du stationnement

TECHNOLOGIE Les ignorer peut vous coûter cher. En près de quarante ans, l'entreprise IEM, gagnante du Prix SVC Genève 2023, a produit et commercialisé quelque 35 000 horodateurs



François et Philippe Menoud «de l'entreprise familiale IEM» dans leur atelier genevois de Plan-les-Ouates, le 20 octobre 2023. (DAVID WAGNIÈRES POUR LE TEMPS)

FANNY NOGHERO
@noghero_f

Ils trônent fièrement dans les rues de la plupart des villes suisses, mais également en France, en Italie, en Belgique, en Hollande et en Bulgarie. Tels des soldats immobiles, avec leur silhouette longiligne, ils veillent sur des dizaines de milliers de places de parc, recevant les offrandes des automobilistes, souvent bougons. Les horodateurs d'IEM ont été dupliqués à pas moins de 35 000 exemplaires.

Aujourd'hui, ils fonctionnent tous de manière autonome d'un point de vue énergétique grâce aux cellules solaires dont ils sont dotés et ils sont tous connectés, transmettant en direct les informations à un serveur. Un défi pour les développeurs et ingénieurs de l'entreprise, qui sont mis sous pression pour trouver des solutions à la fois performantes et peu gourmandes en énergie, qui doivent demeurer esthétiques.

«Il existe des horodateurs avec des énormes panneaux solaires, mais nous, nous voulons éviter cela, relève Philippe Menoud, le directeur et fils du fondateur d'IEM, entreprise familiale en ingénierie électronique créée en 1986 à Genève, devenue un acteur incontournable en Europe en matière de stationnement. Nous voulons une machine qui soit sobre, ce qui limite la taille du panneau solaire. Pour répondre aux applications et aux fonctions qui sont demandées par les mandataires, nous développons l'ensemble de la machine avec des composants qui travaillent avec très peu d'énergie, cela nous place dans un marché de niche.»

Des horodateurs qui seront amenés un jour à disparaître avec l'ex-

pansion du tout numérique, mais ce n'est pas pour demain, comme en témoigne Philippe Menoud. «La Bulgarie, qui jusqu'à peu ne connaissait pas le stationnement payant, l'a introduit directement uniquement avec un système de paiement via une application. Elle a dû faire machine arrière. Cela posait un certain nombre de problèmes, dont celui des touristes, et cela participait à l'exclusion numérique d'une partie des citoyens. La machine est encore un élément structurant du parcage.»

Transition énergétique et démographie, autant d'enjeux de la mobilité urbaine

Si, en Suisse, plus de 40% des frais de stationnement sont encore réglés en monnaie, bien que la plupart des horodateurs acceptent les paiements par carte ou par applications, ils sont d'ores et déjà techniquement prêts pour prendre en charge d'autres modes de tarification. Dynamiques par exemple, avec des tarifs différenciés selon les horaires, le temps de stationnement ou encore le pic de pollution. «A Lyon, ils ont mis en place un système de bonus-malus sur le stationnement par rapport à la taille et à la puissance de la voiture, qui est déterminé grâce à l'identifiant que l'on utilise pour se parquer. En France, c'est aisé avec les plaques d'immatriculation qui sont attribuées au

IEM

Direction
Philippe Menoud

Création 1986

Siège
Plan-les-Ouates

Activité Industrie

Nombre de collaborateurs
43

véhicule et non au détenteur. Aujourd'hui, ce n'est plus la technologie qui est un frein, nous sommes prêts, mais la régulation. Il y a des problèmes législatifs, notamment en matière de protection des données, mais aussi liés au papillon obligatoire sur le pare-brise pour notifier une amende en Suisse.»

Vers des «villes intelligentes»

Cela fait déjà belle lurette que l'équipe d'IEM étudie et développe des projets amenés à s'intégrer dans le concept de smart cities. A savoir des villes intelligentes, au cœur desquelles la mobilité est reconsidérée avec une autre vision, en s'appuyant sur la technologie. «Il y a deux éléments capitaux à prendre en compte pour la mobilité de demain: la transition énergétique liée à la problématique environnementale et l'augmentation démographique dans les villes, souligne Philippe Menoud. La première implique des mesures politiques afin d'atteindre les Accords de Paris en matière de réduction du CO₂, et les moyens de transport individuels sont un émetteur important. En ce qui concerne la démographie, lorsque l'on sait que les projections annoncent pour les villes européennes une augmentation de 25% de la population et même de 35% sur le bassin genevois pour 2040, il va falloir que la mobilité se réinvente, sans quoi cela va vraiment devenir compliqué, voire invivable. On se doit de réfléchir la ville différemment pour conserver une qualité de vie dans les milieux urbains.»

Et cela passe notamment par l'intermodalité. Mais, comme le relève Philippe Menoud, cette dernière doit être accessible et surtout simple d'utilisation. Aujourd'hui, il existe une multitude d'applications pour

chacun des modes de transport. Pour les CFF, les transports publics de chaque ville, les taxis, les vélos, le partage de voitures et les parkings. Une situation qui ne facilite pas les déplacements des utilisateurs. Le patron d'IEM le souligne, la question est donc de savoir comment organiser des solutions numériques qui permettent l'échange de transports en un voyage. Et pourquoi pas en fine une facture à la fin du mois de la mobilité qui a été utilisée, consommée.

«Notre rôle, ce n'est pas de développer cette application, nous restons au niveau du stationnement, mais nos solutions numériques sont amenées à s'intégrer dans ces applications de mobilité.» En la matière IEM semble

même en avance sur son temps par rapport aux autorités de certaines villes, qui s'entêtent à ne pas vouloir régler la question du stationnement sous prétexte de bannir les voitures des centres. Ce qui ne les incite pas à investir dans des solutions technologiques pour étudier et gérer le stationnement. Certaines, à l'instar de Genève, progressent toutefois en la matière. Ainsi, depuis 2018, pas moins de 600 capteurs ont été installés par IEM à Genève afin d'étudier les comportements en matière de parcage. «Notre mission est de fournir des informations sur le stationnement aux autorités, aux opérateurs des parkings et aux utilisateurs afin de fluidifier la mobilité», conclut Philippe Menoud. ■

PALMARÈS

Classement 2023

Organisé par le Swiss Venture Club (SVC), le concours récompense une PME située dans le canton de Genève. Il est organisé en alternance avec la compétition ouverte aux entreprises localisées dans un autre canton romand. Après une première sélection et la visite des entreprises, le jury, composé de personnalités de l'économie régionale et présidé par Sophie Dubuis, a établi le classement suivant:

- 1 IEM
- 2 Guimet
- 3 Niklaus LNI
- 4 ex æquo I.I.M. Institut d'imagerie médicale et OneDoc

Le prix, dont «Le Temps» est partenaire média, a été remis jeudi 2 novembre au Bâtiment des forces motrices à Genève. Les critères évalués par le jury sont: l'originalité de la proposition de valeur, le modèle d'affaires, la technologie, les performances, les chiffres clés, la contribution à la vie régionale, la durabilité, la stratégie, la qualité de la direction et des employés. ■

150 ans au service de l'assainissement

LONGÉVITÉ La passion pour l'innovation et la durabilité de la PME V. Guimet SA, transmise de père en fils depuis 1873, lui vaut d'occuper la deuxième place du podium

ANNE BARRAT
@AnneBarrat

Depuis qu'Etienne Guimet posa la première pierre de son entreprise de ciment en 1873, l'entreprise s'est considérablement développée pour devenir un leader genevois de son secteur: l'assainissement. Un terme pas forcément concret, qui couvre pourtant des réalités auxquelles tous les propriétaires et locataires ont été confrontés un jour ou l'autre: la réparation et l'entretien des pompes de relevage par vidange hydraulique, le pompage des fosses et, bien sûr, les dépannages pour obstructions ou inondations des canalisations.

Une centaine d'employés interviennent ainsi à Genève et sur La Côte vaudoise, avec une flotte d'une quarantaine de camions. Installée depuis le début du XXe siècle dans le quartier des Pâquis, la PME a gardé le nom de son fondateur même si l'actuel patron, représentant la septième génération, ne porte plus le même patronyme. Sylvain Roch partage avec tous ses ancêtres la même passion pour une approche écologique de son métier et pour le mettre au goût du jour, avec force recours à des technologies innovantes.

Innover pour ne pas stagner

«Je voulais faire ce métier depuis que j'étais gamin, confie Sylvain Roch. J'étais fasciné par le côté technologique qui est au cœur de notre quotidien. Les gens ne s'en rendent pas forcément compte. Ils ne le comprennent que lorsqu'ils font appel à nous, c'est-à-dire lorsqu'ils ont un problème, un évier ou des toilettes bouchés.» Le directeur général de V. Guimet SA, qui prit ce nom lorsque Victor Guimet décida de changer le statut juridique de l'entreprise pour la transformer en société anonyme en 1911, souhaite, comme son père et son grand-père avant lui «utiliser l'innovation pour être le plus efficace possible en n'utilisant aucun produit chimique, en réduisant au maximum les volumes d'eau dont nous avons besoin, en intervenant en amont donc en favorisant la prévention».

«Mieux vaut prévenir que guérir» est l'un des credo des entrepreneurs de Guimet, qui n'hésitent pas à embrasser les nouvelles technolo-

V. GUIMET SA

Direction
Sylvain Roch

Création 1873

Siège Genève

Activité Entretien et assainissement sanitaire

Nombre de collaborateurs
90



Sylvain Roch, représentant la septième génération à la tête de l'entreprise familiale installée, depuis le début du XXe siècle, dans le quartier des Pâquis. (DAVID WAGNIÈRES POUR LE TEMPS)

gies. L'objectif? «Plus d'entretien des canalisations, donc moins de dépannage. La facture diminue pour l'ensemble de l'écosystème», souligne Sylvain Roch. Ils ont ainsi adopté dès leur lancement les techniques d'investigation via des buses (un embout placé à l'extrémité d'un tuyau de diamètre inférieur à celui des canalisations)

«L'intelligence artificielle nous ouvre de grandes possibilités pour gagner en précision et en temps»

SYLVAIN ROCH,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE GUIMET

pour vérifier la salubrité des installations d'évacuation des eaux. Dès que des caméras ont été inventées pour préciser le travail des buses, ils les ont achetées.

Investir pour être durable

Aujourd'hui, c'est l'intelligence artificielle qui les mobilise. «Elle nous ouvre de grandes possibilités pour gagner en précision et en temps, s'enthousiasme Sylvain Roch. Elle nous permet d'analyser en temps réel les données que nous envoient des robots depuis les canalisations.» Une véritable transformation qui ne veut pas dire un remplacement des techniciens, prévient le dirigeant, conscient des peurs que soulève cette avancée. «Sans un opérateur formé pour interpréter ce que voit le robot, l'intérêt est nul.»

Quoi qu'il en coûte, reconnaît Sylvain Roch. Le prix des buses varie

d'une centaine de francs à plusieurs milliers de francs, selon leur cible (eaux claires, eaux usées, graisses, racines d'arbres, etc.) et leur taille. L'adjonction d'une caméra en trois dimensions, un outil de plus en plus utilisé au cours de la dernière décennie pour mieux détecter les sources des problèmes, augmente la facture. «C'est le prix à payer pour améliorer la qualité des diagnostics et, in fine, diminuer les externalités», indique Sylvain Roch. Nous utilisons de moins en moins d'eau, avec des engins de plus en plus puissants, qui nettoient mieux. Résultat: nous intervenons moins souvent pour un bilan beaucoup plus satisfaisant et écologique.»

Tout le monde y trouve son compte, poursuit le patron de la société d'assainissement. Notamment ses principaux clients: en premier lieu les régies, suivies des propriétaires, des

locataires et des industriels, sans oublier les communes. La ville de Genève a renforcé les contraintes relatives aux interventions (temporelles – annonce préalable des travaux – et financières), compliquant le quotidien des entreprises de vidange et d'assainissement.

Avant-gardiste, le Genevois a commandé le premier camion – non seulement le véhicule mais aussi le système de pompage – 100% électrique. Il s'est approvisionné auprès de Kaiser, un leader mondial du nettoyage industriel basé au Liechtenstein. «Nous sommes fiers d'être les premiers au monde à opter pour une solution énergétique purement électrique. Cela va nous coûter le double d'un camion traditionnel, mais nous voulons jouer le jeu, en passant au 100% électrique.» En attendant l'hydrogène, conclut en souriant le plus jeune de la saga Guimet. ■

PUBLICITÉ

Devenez membre du réseau de PME le plus inspirant de Suisse.

Les PME suisses qui intéressent, qui innovent et qui réussissent méritent une base de fans. Devenez membre du SVC dès maintenant et laissez-vous inspirer par ces modèles de réussite!

Pour les nouveaux membres, l'adhésion est gratuite la première année.

SVC+
NOUS INSPIRONS LES PME

En savoir plus:



Suivez-nous!



6 PRIX SVC

Niklaus LNI, les artisans de l'ombre du luxe

DISCRÉTION Née de la fusion de la Nationale et de Niklaus, la PME, finaliste du Prix SVC Genève 2023, s'est hissée parmi les grands dans la cour des experts du traitement de surface et imprime sa patte sur des mouvements, des briquets ou des instruments d'écriture

FANNY NOGHERO
@FNoghero

Dans la zone industrielle de Meyrin, entre les écrins de Chopard, de la Fabrique du Temps Louis Vuitton et du Campus de haute horlogerie Richemont, une petite usine sans prétention produit parmi les plus beaux instruments d'écriture ainsi que des briquets de luxe, et décore les composants des mouvements de prestigieux garde-temps. Mais aucun nom ne filtrera, le secret doit demeurer bien gardé. Ici on travaille dans l'ombre des marques les plus convoitées, pour le bonheur de pousser la qualité à son paroxysme et non pour le désir de briller.

Chez MHA, fusion de LN Industries et de Niklaus, la traçabilité de l'ensemble du processus est aussi importante que le produit final. Une marque de fabrique qui permet à l'entreprise de se distinguer de ses concurrents. Du développement du produit à sa réalisation, toutes les étapes font l'objet d'un processus rigoureux, qui va de la formation des collaborateurs à la gestion des risques au sens large. «Cela nous garantit un niveau de qualité extrêmement élevé pour chaque pièce», souligne Andy Ras-Work, directeur général.

Vingt métiers et 80 employés

Cet ancien ingénieur chez Hewlett-Packard, qui a roulé sa bosse aussi bien en Amérique du Nord qu'en Asie, est à l'origine du mariage, fin 2017, de celle qui était connue comme La Nationale (LN Industries). Spécialisée dans la fabrication d'accessoires de luxe, elle a été fondée en 1905 dans la Cité de Calvin par quatre familles jurassiennes de sous-traitants hor-

logers et Niklaus, le spécialiste genevois de la galvanoplastie. «A un moment dans ma vie, j'ai eu envie de revenir à Genève, où j'ai grandi, afin d'investir dans des entreprises en perte de vitesse pour les redynamiser. C'est un peu par hasard que je suis tombé sur Niklaus, spécialisée dans les traitements de surface pour des domaines très exigeants tels que l'aéronautique, le médical et l'horlogerie. Quant à la filière accessoires de luxe de La Nationale, elle était en perte de vitesse. En créant des synergies entre les deux entreprises, en adoptant la même approche systémique et en mettant en place une stratégie, nous avons retrouvé le chemin de la croissance. Mais le facteur le plus important est de créer une dynamique qui implique beaucoup plus les collaborateurs, plutôt qu'ils attendent les directives de la direction.»

Des lasers capables de reproduire les Côtes de Genève

Une méthode de management qui est, selon Andy Ras-Work, la clé du succès d'une entreprise. Les deux entités regroupent aujourd'hui 80 employés pour une vingtaine de métiers. Pour faire face à la concurrence, le patron, toujours guidé par ses instincts d'ingénieur, mise beaucoup sur l'innovation et le développement. L'entreprise a notamment beaucoup investi dans des lasers Femto depuis 2015.

«En horlogerie, l'électrochimie (galvanoplastie) est utilisée depuis des décennies pour la décoration aussi bien des composants du mouvement que de l'habillage. Il y a quelques années, je me suis penché de plus près sur les nouvelles générations de laser Femto [type de laser qui produit des impulsions ultracourtes dont la durée est de l'ordre de quelques fem-

NIKLAUS LNI

Direction
Andenet Ras-Work

Création 1955

Siège Meyrin

Activité Luxe, horlogerie et médical

Nombre de collaborateurs
78



Andenet Ras Work, président de l'entreprise Niklaus SA à Meyrin (GE) le 19 octobre 2023. (DAVID WAGNIÈRES POUR LE TEMPS)

tosecondes, ndlr]. Passionné et convaincu, je me suis formé et j'ai trouvé au sein de mes équipes des personnes motivées à suivre des cours et à se spécialiser dans cette technologie. Nous avons investi beaucoup de temps dans la formation de nos collaborateurs, qui sont désormais aptes à reproduire au laser l'aspect exact des décorations horlogères effectuées avec des méthodes traditionnelles, telles que les Côtes de Genève, le polissage, le sablage ou encore le guillochage. Et ce, sans perdre l'impact émotionnel que peut avoir le rendu et qui est cher aux marques actives dans le secteur du luxe.»

Un atout particulièrement précieux pour MHA, puisque ses lasers rendent les opérations répétables à l'infini, mieux maîtrisables en termes de sécurité et de qualité, et

«Le laser nous permet de développer nos prestations et nous ouvre de nouvelles zones d'exploration»

ANDENET RAS-WORK,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE NIKLAUS

offrent, de surcroît, une plus-value sur le plan écologique en comparaison avec les bains chimiques. «Le laser nous permet de développer nos prestations et nous ouvre de nouvelles zones d'exploration. Nous sommes, par exemple, en mesure de

proposer du marquage dans des pierres telles que du saphir», souligne l'ingénieur.

MHA utilisait auparavant le laser traditionnel pour l'identification des pièces dans le secteur médical, mais avec l'inconvénient que cela oxyde partiellement la surface. Ce qui n'est plus le cas avec les Femto.

Ces nouvelles technologies sont également utilisées pour l'autre secteur d'activités de MHA, à savoir la création et la production d'instruments d'écriture, de briquets et de petits accessoires haut de gamme pour les marques. Un marché qui comprend non seulement les maisons qui offrent ces objets en cadeau, mais également celles dont c'est un secteur d'affaires à part entière et qui les vendent à prix d'or. Un travail de l'ombre qui fait rayonner l'industrie du luxe suisse et international. ■

PUBLICITÉ

L'actualité économique à portée de main

Articles, reportages, analyses et vidéos: accédez en illimité à nos contenus dès 29.- CHF par mois



Scannez le code QR
ou rendez-vous sur
[LeTemps.ch/abonnements](https://www.letemps.ch/abonnements)



LE TEMPS

CONTENU PARTENAIRE **SVC**

«Unies par la même passion»

Présidente pour la deuxième fois du jury d'experts indépendants*, Sophie Dubuis nous livre son expérience, analyse les défis auxquels sont confrontées les PME genevoises et se réjouit du développement du réseau SVC

Quels furent selon vous les éléments particulièrement saillants à retenir de cette édition 2023? Tout d'abord le fait que c'était notre deuxième expérience pour le Prix SVC Genève. Nous avons donc une confiance et une expérience bienvenues à la suite du succès de la première édition. La motivation des membres du jury a été marquée aussi par l'arrivée de nouvelles personnes. Ceci nous a permis encore une fois de proposer des entreprises de grande qualité.

Avez-vous retenu une anecdote ou un fait particulier qui vous aurait impressionnée? Nous avons vécu le processus de prix dans une période encore particulière. Il faut souligner le grand professionnalisme de toutes les personnes travaillant pour le SVC, avec les incertitudes de l'époque – notamment la crise bancaire, mais aussi la crise énergétique et les problèmes dans la chaîne d'approvisionnement – qui ont accompagné notre processus de sélection. Je souligne également l'attitude positive des membres du jury, avec beaucoup de confiance et de compassion pour les personnes concernées.

A vos yeux, les nominés partagent-ils de nombreux points communs, malgré la diversité de leurs activités? Si oui, lesquels? Comme nous avons rendu visite aux nominés, nous avons pu constater qu'ils portent tous en eux une passion pour leurs activités, quelle que soit la forme de leur domaine d'activité. Nous avons également observé que tous les nominés faisaient preuve d'un grand engagement dans leur travail, avec des messages positifs et beaucoup de reconnaissance pour les femmes et les hommes composant leurs équipes. Leur fierté d'être nominés était palpable et leur résilience également, dans un contexte changeant.

«L'employabilité est en pleine (r)évolution, les notions d'équilibre de vie et de sens ont pris un virage qui ne peut pas être ignoré»

En 2023, quelles sont les clés du succès d'une PME à Genève? A Genève et en Suisse, les clés du succès passent par les actions entreprises pour assurer une pérennité dans un environnement très concurrentiel. Nos entreprises sont confrontées à des défis de plus en plus nombreux, de plus en plus rapidement. Après la période covid, beaucoup de fondamentaux ont évolué. L'employabilité est en pleine (r)évolution, les notions d'équilibre de vie et de sens ont pris un virage qui ne peut pas être ignoré. Les entreprises font preuve d'innovation et savent qu'elles ne peuvent jamais perdre des yeux les enjeux de durabilité, l'urgence climatique, la satisfaction de leurs clients et des collaborateurs.

Ces dernières années, les entreprises du bout du lac ont dû faire face à des défis inédits et importants (pandémie, inflation, guerre en Ukraine, etc.). Dans l'ensemble, comment surmontent-elles ces difficultés? Les entreprises sont sous la pression de cette accélération globale,



Sophie Dubuis, fondatrice de Sow Consulting Sàrl et présidente de Genève Tourisme & Congrès, préside aussi le jury d'experts du Prix SVC Genève. (ADRIAN MOSER/TAMEDIA AG)

des enjeux mondiaux et des crises successives. Paradoxalement, elles gardent leur calme et se focalisent sur leurs enjeux directs et leur zone d'influence, à la recherche de solutions durables et innovantes car elles sont conscientes de leur rôle, tout en travaillant sur leur marque employeur. On les accuse de nombreux maux et je regrette qu'on ne soit pas plus conscients de l'engagement de la grande majorité des dirigeants pour les emplois et le bien de la population.

Vous côtoyez les PME genevoises depuis de très longues années: quelles sont les évolutions majeures que vous observez? Une prise de conscience générale des enjeux de durabilité et de la transformation digitale, à tous les niveaux hiérarchiques. Il y a également une prise de responsabilité plus importante sur la gouvernance. Chaque entité des sociétés doit jouer son rôle et trouver sa place, cela demande beaucoup de communication, de la réflexion et une vision claire de la

mission de l'entreprise. Aujourd'hui, certains domaines souffrent de la pénurie de main-d'œuvre alors que de nombreuses personnes ne trouvent pas de travail, surtout après 50 ans. C'est donc naturellement que les entreprises doivent porter une plus grande attention au personnel, à la recherche de talents et aux conditions-cadres.

Vous étiez déjà membre du jury pour l'édition 2021, avez-vous gardé des contacts avec ces lauréats ou les entreprises nominées et, si oui, ceux-ci estiment-ils que leur participation leur a apporté quelque chose? Oui, je côtoie plusieurs membres des entreprises rencontrées durant l'édition 2021. Elles gardent un excellent souvenir de leur participation. Cette nomination a eu un effet de reconnaissance auprès des entreprises nominées; elles ont également senti la fierté des équipes et cela a eu un impact positif. Certaines de ces entreprises ont renforcé leur légitimité grâce au SVC et ont pu clairement

développer leur activité, parfois même à l'étranger.

Et puis, comme pour nous, être humains, la reconnaissance et la connexion aux autres sont des moteurs essentiels à la pérennité.

Parallèlement à l'organisation du Prix SVC Genève, l'ambition du SVC est de créer un véritable réseau de PME et de l'animer à l'échelle suisse. Pouvez-vous nous dire ce qu'il en est et quels sont vos futurs projets? Si la notion de reconnaissance avec une mise en lumière d'entreprises exceptionnelles est un effet important du SVC, le réseau est également une composante essentielle. Le SVC organise des événements qui sortent du cadre habituel avec des concepts originaux pour animer le réseau d'entrepreneurs qui ont besoin d'échanges, comme une invitation à vendanger une parcelle il y a quelques semaines. L'entrepreneuriat et le leadership «au féminin» sont également des axes que le SVC souhaite mettre en avant pour parler des atouts ainsi que des difficultés

rencontrées. La mise en réseau est un soutien majeur pour les entreprises. ■

Jean-Paul Darbellay et Alain Hauert

** Le jury SVC propose, analyse et sélectionne les entreprises nominées aux Prix avant d'attribuer ces prestigieuses récompenses. Les membres du jury sont indépendants et fortement enracinés au niveau régional. Le processus de nomination est accompagné par McKinsey en tant que «Jury Partner».*

CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire. Réalisé indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte des partenariats.



8 PRIX SVC

Un virage stratégique gagnant

ÉVOLUTION L'institut de radiologie genevois s'est transformé il y a quelques années en ajoutant la prise en charge de la douleur à son métier d'origine. Leur complémentarité offre une médecine moins invasive et un confort pour les patients

ANNE BARRAT
@AnneBarrat

Situé dans la rue éponyme, qui tire son nom du poète zurichois Jean Violette, à quelques encablures des Hôpitaux universitaires de Genève (HUG), dans le quartier central de la Cluse-Roseraie, l'institut réunit un centre d'imagerie médicale et de radiologie et un centre de traitement de la douleur, appelé NICe. Créé par trois radiologues en 1980 et indépendant, il a évolué en 2017 pour mettre les technologies toujours plus sophistiquées des radiographies, qui augmentent la précision des diagnostics, au service du traitement de la douleur.

Une médecine intégrative moins invasive

L'équipe de sept médecins radiologues FMH travaille main dans la main avec des spécialistes (cardiologue, ostéopathe, thérapeute, ...) pour offrir aux patients une prise en charge de certaines pathologies, arthrose et douleurs lombaires notamment, et éviter ainsi au maximum le recours à la chirurgie.

«Lorsque nous avons lancé NICe le 4 octobre 2018, nous nous sommes

IIM INSTITUT D'IMAGERIE MÉDICALE

Direction
Radiologues associés Yasmine Sayegh Martin, Abed Kourhani

Création 1987

Siège Genève

Activité Radiologie médicale

Nombre de collaborateurs
38



Dr Yasmine Sayegh Martin et Dr Abed Kourhani, médecins radiologues du Centre Jean-Violette à Genève, le 6 octobre 2023. (DAVID WAGNIÈRES POUR LE TEMPS)

mis en mode de start-up, se rappelle le docteur Kourhani, spécialisé en imagerie ostéoarticulaire et du sport. Nous sommes partis à l'étranger pour acquérir de nouvelles compétences. Nous avons rejoint un réseau mondial d'une centaine de radiologues qui, comme nous, croient à la médecine intégrative, à la radiologie interventionnelle. Nous avons également établi des partenariats avec des spécialistes qui participent au traitement de la douleur.»

Cette démarche s'inscrit dans une tendance de fond, celle d'une approche thérapeutique globale, qui privilégie la prévention, des gestes non invasifs, afin de retarder, sinon éviter, une intervention chirurgicale.

«Il existe un continuum logique entre la radiologie d'une part, le traitement de la douleur de l'autre, observe le docteur Kourhani. L'imagerie d'aujourd'hui bénéficie de technologies tellement avancées qu'elle conduit à établir des diagnostics

extrêmement pointus. Ceux-ci nous permettent de dépister des pathologies et d'intervenir, avec des gestes non invasifs, pour les traiter en offrant un bien meilleur confort aux patients.»

Une approche pluridisciplinaire

Réduire les indications chirurgicales au strict nécessaire présente des avantages inestimables en termes de santé publique. «Non seulement, une prise en charge non invasive, qui se fait en ambulatoire, donc sans hospitalisation, est moins coûteuse, mais aussi elle évite les complications postopératoires avec tout ce qu'elles comportent de traumatisme pour les patients. Même si les examens radiologiques et les frais associés au traitement de la douleur peuvent paraître chers, l'addition totale s'avère bien moindre sans chirurgie qu'avec.»

Le Centre Jean-Violette accueille aussi bien des patients adressés par des spécialistes, des HUG par exemple, ou des médecins généralistes, que des personnes qui viennent d'elles-mêmes. Ces dernières, de plus en plus nombreuses, cherchent bien souvent un remède contre des douleurs lombaires. «Nous traitons tout type de douleurs

lombalgiques (liées à des hernies discales et des sciatiques) articulaires (arthrose) ou encore des migraines névralgiques. Ces cas représentent 70% des patients qui viennent au centre NICe», commente la docteure Sayegh Martin, médecin radiologue, spécialiste de radiologie pédiatrique.

La prise en charge commence par un examen radiologique de type IRM, puis, sur la base des résultats, les professionnels du centre établissent un plan thérapeutique. «Nous réfléchissons et décidons ensemble de la marche à suivre, c'est un exercice à voix multiples qui bénéficie de la pluralité des compétences que compte l'équipe», indique Yasmine Sayegh Martin. Celle-ci comprend, outre cinq radiologues à plein temps, trois neurochirurgiens, trois orthopédistes, un physiothérapeute, un ostéopathe, vacataires à temps partiel. «Nous sommes armés pour aller plus loin que la traditionnelle approche de la douleur que pratiquent les généralistes, les physios ou les anesthésistes», poursuit-elle.

«NICe a véritablement renouvelé un centre de radiologie comme il en existait d'autres à Genève, et lui a donné un positionnement différencié», conclut le docteur Kourhani. ■

PUBLICITÉ

Audit, Tax et Advisory pour les PME suisses agiles et innovantes.



Mazars est un groupe international et intégré spécialisé dans l'audit, la fiscalité et le conseil ainsi que dans les services comptables et juridiques*. Présents dans plus de 95 pays et territoires à travers le monde, nous nous appuyons sur l'expertise de plus de 47 000 professionnels – plus de 30 000 au sein de notre partnership intégré et plus de 17 000 via « Mazars North America Alliance » – pour accompagner les clients de toutes tailles à chaque étape de leur développement. En Suisse, Mazars compte près de 400 collaborateurs répartis entre ses dix bureaux.

*Dans les pays où les lois en vigueur l'autorisent.

www.mazars.ch

mazars

OneDoc, champion de la médecine en ligne

TÉLÉMÉDECINE De la prise de rendez-vous médical à la consultation en ligne, la jeune pousse genevoise opère une révolution. Modeste, sans visée internationale, 100% suisse, elle autofinance sa mission: simplifier l'écosystème sanitaire

ANNE BARRAT
@AnneBarrat

Plus de 2,5 millions de patients utilisent l'application OneDoc pour prendre un rendez-vous médical avec l'un des 7500 professionnels de la santé enregistrés sur celle-ci. Six ans après son lancement, la plateforme occupe une position de leader en Suisse, aussi bien en Romandie où le projet est né qu'en Suisse alémanique ou au Tessin.

Si la jeune pousse, valorisée entre 30 et 50 millions de francs, ne fait pas face à une concurrence féroce, elle a fort à faire pour convaincre les professionnels de santé d'adopter un système disruptif. Il leur permet pourtant de se décharger d'une grande partie du fardeau administratif pour se concentrer sur leur cœur de métier, donc d'accueillir davantage de patients.

Ceux-ci sont de plus en plus nombreux à télécharger l'application à l'effigie du pingouin, «un animal sympathique qui tranche avec l'image traditionnelle du médecin en blouse avec un stéthoscope», de l'aveu des créateurs. Les patients y ont tout intérêt: elle est gratuite et leur fait gagner du temps.

ONEDOC

Direction
Arthur Germain

Création 2016

Siège Genève

Activité
Numérisation de la santé

Nombre de collaborateurs
40



Arthur Germain, fondateur et CEO de OneDoc, photographié à Genève dans les locaux de l'entreprise, le 28 septembre 2023. (DAVID WAGNIÈRES POUR LE TEMPS)

Une histoire improbable, celle de deux geeks (passionnés d'informatique), Arthur Germain et Alexandre Curreli. Leurs chemins ne s'étaient pas croisés sur le campus de l'EPFL, tout juste s'étaient-ils aperçus. Leur diplôme en poche, ils avaient, chacun de leur côté, quitté le Vieux-Continent pour faire leurs premiers pas professionnels dans l'un des écosystèmes les plus dynamiques du monde, les Etats-Unis. Ce n'est que lorsqu'ils se retrouvent à travailler

pour Open Web Technology, devenue filiale de Swisscom spécialisée dans la transformation numérique des grandes entreprises, qu'ils décident de lancer leur jeune pousse en capitalisant sur leurs acquis.

Briser la résistance des médecins

Pourquoi pas la santé? Ils n'ont aucune compétence en la matière, mais ont tous les deux été frappés par la prolifération de services en ligne, de la prise de rendez-vous à la télé-

médecine, lors de leur aventure américaine.

Les deux associés créent OneDoc à Genève en 2017, «sans vraiment savoir à quoi nous attendre, sans avoir personne dans l'équipe qui soit un professionnel de la santé. C'est très probablement la raison pour laquelle nous avons réussi. Si nous avions anticipé les problèmes que nous allions rencontrer, si nous avions réalisé une étude de marché détaillée, nous aurions jeté l'éponge avant même de commencer.» Le principal d'entre eux? «Plus de 99% des médecins pensaient qu'ils n'avaient pas besoin de passer à l'ère numérique.» Pourquoi changer leurs habitudes? La réponse ne réside pas dans les 100 francs mensuels qu'il leur en coûtera. «Le grand défi que nous avons rencontré est que les technologies leur font peur», indique Arthur Germain.

Indépendants pour rester efficaces

OneDoc a dû déployer plus de deux tiers de ses ressources – le reste étant consacré aux développements informatiques – pour convaincre ses cibles de l'intérêt de passer leur temps utile à des activités à forte valeur ajoutée plutôt qu'en tâches administratives. L'équipe se concentre sur les méde-

cins généralistes, qui sont le point d'entrée des patients vers les spécialistes.

A force de travail avec des docteurs de famille et des infirmières, OneDoc a augmenté, peu à peu, son taux de pénétration. La jeune pousse conserve un potentiel énorme, le vivier étant estimé à quelque 100 000 professionnels de santé. Elle n'a pas l'intention de lever des fonds pour le faire. Farouchement indépendante, elle a autofinancé son développement et entend bien continuer à le faire. Les deux jeunes fondateurs, 27 et 29 ans lors du lancement, ont utilisé leurs économies pour démarrer et renoncé à un salaire pendant les deux premières années. Ils n'ont recouru qu'une seule fois à des investisseurs pour permettre à l'entreprise de passer le cap du covid et assurer la pérennité de l'emploi de leurs 40 salariés.

Si elle a pris un tournant d'ampleur, c'est pour étendre sa gamme de services, des rendez-vous aux consultations en ligne. «La télémédecine est l'avenir de nos systèmes de santé mis en danger par l'explosion des coûts», analyse Arthur Germain. Selon lui, pour relever ce nouveau défi, la mobilisation des compagnies d'assurance est nécessaire. ■

PUBLICITÉ

Donnez plus d'amour à votre IT.

Contrez efficacement les cyberattaques en nous confiant l'informatique de votre PME.

swisscom.ch/amour

Prêt·e·s. Ensemble.

swisscom

Célébrer ensemble les PME suisses? Pourquoi pas.

credit-suisse.com/entrepreneurs

Premium Gold
Partner du SVC

