Supplément

Prix SVC

Condis remporte l'édition Suisse romande 2026



Stéphane Page, directeur général de Condis, spécialisée dans la fabrication de condensateurs de répartition, est venu sur scène récupérer le trophée. *(MANUEL LOPEZ/KEYSTONE/SVC)*

Editeur/Rédaction Le Temps SA · Quai Ernest-Ansermet 20 · 1205 Genève · Téléphone +41 22 575 80 50 · publicite@letemps.ch

Ne peut être vendu séparément

PRIX SVC

Le SVC félicite



Vainqueur

CONDIS SA
Rossens FR
Stéphane Page
CEO

Follow us!

www.svc.swiss



Lauréat

Cellcosmet (Cellap Laboratoire SA)
Châtel-Saint-Denis FR
Tancrède Amacker
CEO





Lauréat

Vaucher Manufacture Fleurier SA
Fleurier NE
Jean-Noël Lefevre
CEO



Lauréat

Morand Constructions Métalliques SA
Enney FR
Jean-François Suchet
Directeur général / Administrateur



Lauréat

Reitzel SA
Aigle VD
Olivier Camille
CEO

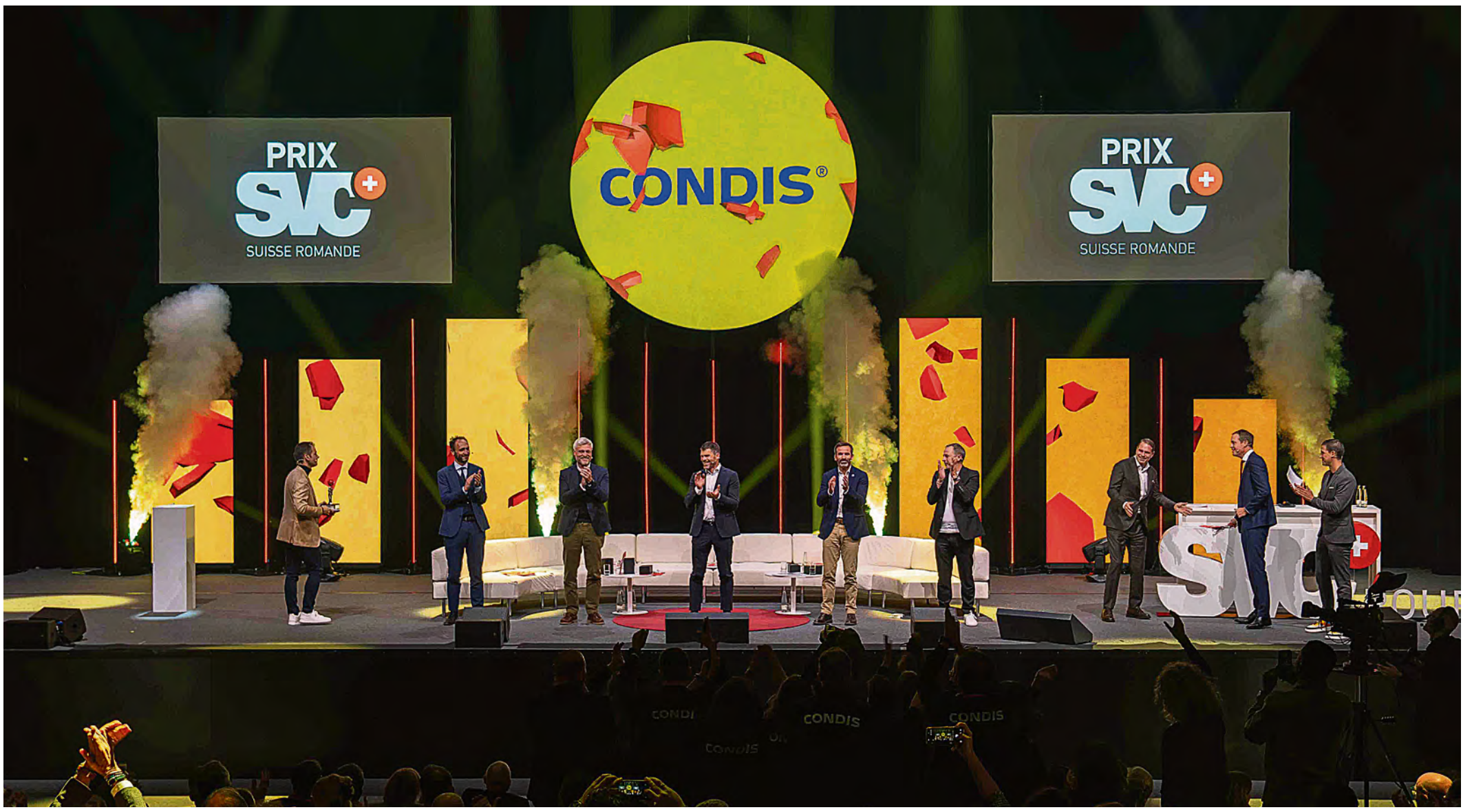
Presenting Partner

Gold Partner

Sponsors et partenaires

PARTENAIRE MÉDIA

CONTENU PARTENAIRE



Le moment culminant de la soirée: Condis SA remporte le Prix SVC Suisse romande 2026! (PEAK.SWISS/SVC)

Une soirée à haute tension pour les PME romandes

Le SwissTech Convention Center d'Ecublens a vibré jeudi dernier lors de la 12e remise du Prix SVC Suisse romande. Une soirée placée sous le signe de l'énergie, qui a couronné Condis SA et célébré quatre autres PME d'exception devant quelque 700 invités

Ambiance électrique jeudi soir au SwissTech Convention Center sur le campus de l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) à Ecublens. Pour sa 12e édition, le Prix SVC Suisse romande a désigné Condis SA gagnante 2026. La soirée a aussi célébré Cellcosmet, Morand Constructions métalliques, Reitzel SA et Vaucher Manufacture Fleurier SA, autant de PME qui font la diversité du tissu économique romand. Retenues parmi une centaine d'entreprises présélectionnées pour leur capacité d'innovation, leur engagement et leur ancrage régional, les cinq finalistes se sont présentées sur scène autour d'un grand canapé, entre films, entretiens et échanges avec l'animateur Olivier Dominik.

Le courant est bien passé

Fondée en 1903 et établie à Rossens (FR), Condis SA est le leader mondial des condensateurs haute tension destinés à la sécurisation des réseaux électriques. Forte de plus de 180 collaborateurs, elle développe aussi des systèmes de mesure de tension et des solutions numériques pour les sous-stations électriques dans le réseau à haute et très haute tension. Constructeurs d'équipements, fournisseurs d'énergie, gestionnaires de réseau et laboratoires internationaux comptent sur son ingénierie de pointe, au service de la transition énergétique.

Grégory Feret, président du jury, a expliqué le choix des experts: «Pendant notre visite, nous avons senti quelque chose qu'aucun tableau Excel ne peut vraiment mesurer: de l'énergie. L'énergie d'une entreprise qui connaît parfaitement son métier, d'équipes fières de ce qu'elles font et de dirigeants qui veulent avancer sans jamais s'endormir sur leurs succès. Condis est leader, mais continue à penser comme un challenger. Et pour une entreprise active dans l'électricité, on peut dire que le courant est vraiment bien passé! »

Stéphane Page, CEO, est monté sur scène pour recevoir le trophée au nom de l'ensemble de ses collaboratrices et collaborateurs. Très heureux de cette distinction, il l'a dédiée à toute son équipe et a salué le travail de celles et ceux qui font avancer l'entreprise au quotidien. Condis reçoit en outre le Prix du Presenting Partner UBS: les Wolfsberg Inspiration Days, un séminaire stratégique de plusieurs jours pour toute l'équipe.

Ils ont aussi brillé

Si le nom de la gagnante a particulièrement retenu l'attention, il serait injuste de ne pas souligner les mérites des quatre autres finalistes, toutes lauréates du SVC et récompensées avec une montre automatique offerte par le Watch Partner Christopher Ward, ainsi qu'un prix décerné par chacun des Gold Partner du SVC.

Cellcosmet (Cellap Laboratoire SA), à Châtel-Saint-Denis (FR), est née en 1982 au bord du Léman. Ses quelque 100 collaborateurs mènent l'essentiel de la recherche, du développement et de la production en Suisse: des soins cosmétiques haut de gamme, commercialisés sous les marques Cellcosmet et Cellmen dans plus de 30 pays, qui allient biotechnologie cellulaire et exigences de qualité de l'industrie pharmaceutique.

> **«Nous avons senti quelque chose qu'aucun tableau Excel ne peut vraiment mesurer: de l'énergie»**
>
> GRÉGORY FERET, PRÉSIDENT DU JURY

Morand Constructions métalliques, à Enney (FR), est née en 1899 d'une forge gruérienne. Ses 300 collaborateurs réalisent façades, ponts, charpentes et serrureries en production 100% suisse, y compris des chantiers spéciaux en montagne. Pionnière de l'acier décarboné, elle s'engage aussi pour la formation professionnelle au sein de l'Ecole du Métal.

Reitzel SA, à Aigle (VD), perpétue depuis 1909 une tradition familiale de production de cornichons, moutardes, sauces et vinaigres. Ses quelque 120 collaborateurs s'appuient sur l'agriculture suisse et sur la marque Hugo, avec l'ambition de devenir le pionnier du pickle durable.

Vaucher Manufacture Fleurier SA, enfin, établie à Fleurier (NE) depuis 2003, hérite d'une tradition horlogère remontant au XVIIIe siècle. Ses 200 collaborateurs conçoivent des calibres mécaniques haut de gamme, des mouvements personnalisables et des développements sur mesure et sont un partenaire de référence des grandes maisons horlogères.

Un réseau qui se renforce

Pour le SVC, cette édition s'inscrivait dans l'année de son 25e anniversaire, marquée par un nouveau nom, le «SVC pour PME», et par l'arrivée à la présidence de Beat Brechbühl, fin août. Pour sa première participation à un Prix SVC en tant que président, celui-ci a exprimé sa joie et s'est dit honoré. Fondée en 2001 sans même être inscrite au registre du commerce, l'association compte aujourd'hui plus de 3800 membres: «Je n'aurais jamais osé en rêver», a confié le président. Le nouveau nom traduit une conviction: ce qu'il y a dedans doit aussi figurer sur l'étiquette. «Nous sommes un réseau pour les PME et nous voulons les remercier et les soutenir. Ce sont elles qui forment les apprentis, qui assurent les emplois et qui, surtout, ne se plaignent pas, mais agissent.»

Dans un contexte marqué par les incertitudes mondiales, les tensions géopolitiques et les droits de douane, la cérémonie a rappelé que les PME du pays savent saisir les opportunités. «Ce soir, nous avons mis à l'honneur nos PME et celles et ceux qui les font avancer chaque jour: des entrepreneuses et des entrepreneurs qui osent, qui innovent et qui transforment les difficultés en opportunités», a souligné Yves Felder, président du comité d'organisation et directeur régional UBS Romandie. «Nos cinq finalistes ont tous démontré leur capacité d'adaptation, leur engagement et leur volonté d'avoir un impact positif sur leurs collaborateurs, leur région et leur environnement.»

A l'issue de la partie officielle, finalistes, partenaires et invités ont prolongé la soirée dans l'espace networking, autour d'un buffet et d'un verre au stand UBS. Une fête des PME qui a permis de resserrer les liens, de célébrer les réussites et de rappeler que l'esprit d'entreprise romand ne manque pas d'énergie. ▬

Alain Hauert

CONTENU PARTENAIRE

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

Condis grandit avec le boom des réseaux

ÉNERGIES Vainqueure de l'édition 2026 du Prix SVC Suisse romande, la PME fribourgeoise qui fabrique et exporte des condensateurs de répartition, maillons essentiels des infrastructures électriques de très haute tension, se développe à toute allure

RICHARD ÉTIENNE

Prudence et euphorie. Ainsi pourrait-on résumer l'état d'esprit qui prévaut au sein de la direction de Condis actuellement. Son directeur général rappelle que l'industrie des infrastructures électriques connaît des cycles qu'il convient d'anticiper même lorsque les commandes affluent. Et il reste attentif aux innovations susceptibles, à terme, de remettre en question les équipements actuels, dont les condensateurs de répartition, produit phare de l'entreprise.

«Cela fait vingt-cinq ans que je travaille dans cette industrie, j'ai vécu des crises», justifie-t-il en évoquant des fermetures d'usines en 2008, alors que les volumes dans la transmission électrique avaient explosé les années précédentes. «Je suis prudent aussi parce qu'en tant que patron, j'ai une responsabilité sociale vis-à-vis de mes employés», ajoute-t-il.

Essor spectaculaire

Ces dernières années, la croissance a été fulgurante. Condis, qui recensait 82 collaborateurs en 2019, puis 124 en 2024, en compte désormais 183. Son chiffre d'affaires a dépassé les 60 millions de francs en 2025, trois fois plus qu'en 2019. En 2023, la PME fabriquait 13 000 condensateurs par an – elle en construit plus de 30000 désormais. Tous «made in Rossens» (FR), où siège l'entreprise. C'est donc sans surprise que Condis a été nominée parmi les cinq finalistes de l'édition romande du Prix SVC.

> «Les perspectives restent très solides. Le pic n'a pas l'air de venir»
>
> STÉPHANE PAGE, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE CONDIS

Un condensateur de répartition est un élément clé des disjoncteurs, ces dispositifs qui coupent ou restaurent le courant dans les sous-stations électriques. Ils sont indispensables à la prévention des surcharges et des courts-circuits, à la sécurité, la fiabilité et l'efficacité du réseau. Les condensateurs de la PME fribourgeoise sont destinés au réseau à très haute tension, de 550000 à 1 million de volts, donc pas pour la Suisse, où l'on ne dépasse pas les 400000 volts. Quasi toute la production de Condis est donc exportée, surtout en Chine et aux Etats-Unis.

Aucun nuage à l'horizon

«Les perspectives restent très solides. Le pic n'a pas l'air de venir. En fait, il n'y a aucun nuage à l'horizon, souligne Stéphane Page. Notre carnet de commandes est rempli pour 2027, et quasi plein pour 2028. Nous regardons maintenant vers 2029-2030. Jamais notre visibilité n'a été aussi grande.» C'est que les fondamentaux sont solides: la transition énergétique engendre une électrification de l'économie à travers le globe et le parent pauvre de ce changement est le réseau, sur lequel les investissements s'accélèrent. «La Chine est notre principal marché mais les Etats-Unis sont en forte hausse», affirme le directeur de l'entreprise.

«C'est triste à dire mais les guerres, en Ukraine ou en Iran, favorisent nos affaires car elles augmentent le besoin de souveraineté énergétique et accélèrent l'électrification du monde», ajoute Stéphane Page. Bon nombre de vendeurs de pompes à chaleur, de voitures électriques, de panneaux solaires font un constat similaire depuis la fermeture du détroit d'Ormuz.

«La guerre met aussi la pression sur nos chaînes d'approvisionnement», nuance son collègue Patrick Gaillard, directeur technique de Condis. «Les goulets d'étranglement se déplacent. Il faut du savoir-faire et des équipements pour mettre en place du réseau, or on n'est pas à l'abri de carences de ces côtés-là.»

Un nouveau site

Condis va déménager son usine, une opération qui symbolise à la fois son succès et la retenue de sa direction. Le nouveau site de Farvagny, à quelques kilomètres de Rossens, pourra accueillir jusqu'à 250 salariés mais il devra aussi permettre à la PME d'être plus efficiente et donc plus compétitive.

«A Rossens, tout est désordre et les équipements sont difficiles à déplacer. Un employé a calculé qu'il avait marché 16 km en un jour dans ce patchwork», relève Stéphane Page. Une ligne de production conçue pour un produit qui représentait 80% des ventes demeure au centre alors que, désormais le gros des volumes est ailleurs. «A Farvagny, ce sera plus flexible», affirme Stéphane Page.

L'autorisation de construire devrait arriver cet automne. La direction espère que le chantier démarrera en février et que la mise en service du site aura lieu en 2029, soit cinquante-six ans après l'arrivée de Condis à Rossens, en 1973, et cent vingt-six ans après la création de la société.

Condis a été fondée en 1903 à l'Université de Fribourg. Cent ans plus tard, elle a été rachetée par un groupe américain avant d'être reprise en 2018 par sa direction et une fondation de placement à Lausanne, Renaissance, qui investit pour le compte d'une quarantaine de caisses de pension. La PME cherche aujourd'hui à se diversifier. Outre les condensateurs de répartition, Condis développe des appareils de mesure de tension du réseau et elle fournit des solutions logicielles pour le contrôle du numérique du réseau en Suisse et en Europe. Ses principaux clients restent les fabricants de disjoncteurs haute tension, des poids lourds comme Hitachi, GE, Siemens et leurs concurrents chinois. ▬

CONDIS

Direction
Stéphane Page

Création
1903

Siège
Rossens (FR)

Activité
Réseau électrique

Nombre de collaborateurs
183



Stéphane Page (à gauche) avec Patrick Gaillard, respectivement directeur général et directeur technique de Condis. *(ROSSENS, 20 JANVIER 2026/PIERRE DAENDLIKER POUR LE TEMPS)*

MÉTHODOLOGIE

Organisé par le SVC, le concours récompense cette année une PME particulièrement exemplaire de Suisse romande. Cette édition se tient en alternance avec le Prix SVC dans le canton de Genève et, dès l'année prochaine, le Valais.
Le prix, dont *Le Temps* est partenaire média, a été remis jeudi 29 octobre au SwissTech Convention Center à Ecublens. Les critères évalués par le jury sont: l'originalité de la proposition de valeur, la position sur le marché, les performances, la force d'innovation, la durabilité, la stratégie, la réussite commerciale, la qualité des collaborateurs et de la direction, les postes de travail créés, la contribution régionale et l'image générale de l'entreprise. ▬



tellco

Tellco pk
Prévoyance professionnelle sur mesure

Une fondation de prévoyance majeure en Suisse

Depuis sa fondation en 2002, plus de 10'000 entreprises comptant quelque 100'000 collaboratrices et collaborateurs se sont affiliées à Tellco pk pour la prévoyance professionnelle. Tellco pk compte ainsi parmi les plus grandes fondations collectives indépendantes de Suisse. Tellco pk offre toute la gamme de solutions de prévoyance, du minimum légal aux souhaits individuels, en fonction de vos besoins personnels et à des conditions équitables.

En savoir plus
tellco-pk.ch/fr

PLANZER + KYBURZ
SVC MEMBERS

SPEEDY
SPEEDY
SPEEDY



SUSTAINABLE
SUSTAINABLE
SUSTAINABLE

Rejoins l'une des plus fortes communautés de PME de Suisse, et tu profiteras du réseau de nos 3800 membres.

Inscris-toi maintenant

SVC POUR PME.

Presenting Partner
UBS

CONTENU PARTENAIRE SVC

Prix SVC Suisse romande 2026: la soirée des PME en images

Organisée au SwissTech Convention Center d'Ecublens, la 12e remise du Prix SVC Suisse romande a réuni quelque 700 invités du monde économique, politique et culturel. Ils ont applaudi ensemble Condis SA et les quatre autres PME finalistes



Discussions animées pendant la session de «speed networking».



Prix SVC: vive les PME de Suisse romande! *(PHOTOS: PEAK.SWISS/SVC)*



Finaliste et gagnant du prix offert par Emil Frey: Reitzel SA.



Finaliste et gagnant du prix offert par Swisscom: Cellcosmet (Cellap Laboratoire SA).



Finaliste et gagnant du prix offert par IWB: Vaucher Manufacture Fleurier SA.



Finaliste et gagnant du prix offert par La Mobilière: Morand Constructions métalliques.



Tatjana Bauecker (NewBiologix SA), Isabelle Moret (conseillère d'Etat (VD), cheffe du DEIEP) et David Heim (1st Communication Sàrl – Polymanga).



Fanny Comba (Comba Consulting) avec Bastien Roullier-Monay, Stéphanie Schindler et Emma Morand (Morand Constructions métalliques).



Le président du jury, Grégory Feret, a expliqué le choix du groupe d'experts.



Lionel Perret (Planair) avec Antoine Maget et Julia Walter (IWB).



David Vernacchio (La Mobilière), Carlos Maturana (Compas Ingénieurs), Pamela Raboud (coaching) et Alain Miéville (La Mobilière).



Les hôtes de la soirée: Yves Felder, président du comité d'organisation et directeur régional UBS Romandie, et Beat Brechbühl, président du SVC.



Grande joie au sein de l'équipe du vainqueur, Condis SA (gagnants des prix offerts par UBS et Forvis Mazars).

CHARTE PARTENARIAT *Le contenu de cette page est réalisé par notre partenaire, sans implication de la rédaction du «Temps». Pour plus d'informations: www.letemps.ch/charte-partenariats*

La cosmétique de haute précision

INNOVATION Aujourd'hui fribourgeoise et comptant 157 employés, la PME Cellap est une héritière des grandes années de la thérapie cellulaire sur la Riviera lémanique. Positionnés sur le haut de gamme, ses produits sont très prisés en Chine

ALINE BASSIN

Installée dans un bâtiment sombre flambant neuf à Châtel-Saint-Denis (FR), Cellap Laboratoire plonge ses racines dans la Riviera lémanique et ses coteaux viticoles que l'on devine en contrebas, sous le soleil de plomb d'un début d'automne caniculaire. Campées entre un Léman scintillant et un ciel immaculé, les Alpes se sont parées face à nous de leurs plus beaux atours pour accueillir un groupe de touristes espagnols venus, lui aussi, découvrir la société.

La filiation entre cette PME et son terroir n'est pas que géographique. Actives durant des décennies dans la thérapie cellulaire, les cliniques du bord du lac ont incubé une expertise qui lui permet aujourd'hui de se positionner comme actrice de «la cosmétique basée sur la science». «Nous fabriquons nos soins en salle blanche de classe ISO 8 et appliquons des critères de pureté microbiologique comparables à ceux de l'industrie pharmaceutique», relève son directeur général, Tancrède Amacker, précisant que les banques cellulaires développées en partenariat avec une société biotech sont certifiées par Swissmedic.



Le patron de Cellap Laboratoire, Tancrède Amacker, souligne que toute la production est réalisée en Suisse. *(CHÂTEL-SAINT-DENIS, 6 OCTOBRE 2026/SÉBASTIEN AGNETTI POUR LE TEMPS)*

CELLAP

Direction
Tancrède Amacker

Création
1982

Siège
Châtel-Saint-Denis (FR)

Activité
Cosmétiques

Nombre de collaborateurs
157

Un cocktail jalousement gardé secret

Grand amateur de triathlon, ce Valaisan d'origine qui a grandi à Marseille a pris la tête de l'entreprise il y a 5 ans après une longue carrière dans le monde de la mode et des produits de beauté. Son arrivée a coïncidé avec un changement de taille dans la société fondée en 1982 par Roland Pfister. Celui-ci a vendu en 2020 une partie de ses titres de propriété à l'entrepreneur Olivier Glauser, devenu actionnaire principal. Son fils, Alexandre Chappuis, reste toutefois engagé dans Cellap et siège toujours au conseil d'administration.

La famille fondatrice continue ainsi de suivre le développement d'une entreprise créée pour appliquer aux produits cosmétiques les principes de la thérapie cellulaire. Basée schématiquement sur la mise en contact d'une cellule dormante avec une cellule jeune, cette technologie était déjà très familière à Roland Pfister. Il dirigeait auparavant une clinique active dans ce domaine, aux côtés de son père Martin, un médecin qui avait fait ses écoles à La Prairie, à Montreux.

Implantée depuis 2025 à Châtel-Saint-Denis, la PME fribourgeoise n'a, elle, jamais eu recours à des cellules animales. Il a fallu cinq bonnes années à Roland Pfister pour développer son innovation, «un cocktail de 5000 protéines et peptides mélangés à d'autres ingrédients» jalousement gardé secret. La solution n'est d'ailleurs pas brevetée: «Sinon, nous devrions rendre sa formule publique», explique l'actuel dirigeant, soulignant que toute la production est réalisée en Suisse, ce qui est «rarissime» pour une petite entreprise. Une centaine de ses 150 employés est d'ailleurs active sur sol helvétique.

Vers une personnalisation des solutions

A son arrivée, l'une des premières décisions de cet ancien cadre d'Estée Lauder a été d'engager pour la recherche et le développement un directeur venu d'une firme concurrente, à savoir L'Oréal. C'est qu'ici, rien ne doit être laissé au hasard pour répondre à la promesse de revitalisation de votre peau, qui se monnaie cher. Les soins de la société fribourgeoise sont clairement positionnés dans le très haut de gamme.

Niche qui ne les empêche pas de trouver preneurs sur le marché suisse, deuxième en importance derrière la Chine et devant les Etats-Unis. L'entreprise ne dévoile pas plus son chiffre d'affaires que ses procédés de fabrication. Son directeur indique tout de même que la croissance moyenne de ces trois dernières années tourne autour de 20%. L'Allemagne, la France et le Royaume-Uni font partie des pays prioritaires pour poursuivre le développement au travers d'une distribution qui a été verticalisée et numérisée ces dernières années. Ainsi, 30% du chiffre d'affaires provient aujourd'hui des plateformes de vente en ligne directe de l'entreprise.

Plus connue sous le nom de sa marque phare Cellcosmet, Cellap Laboratoire n'entend pas en rester là: «Une crème, c'est comme une recette de cuisine, on peut toujours l'améliorer», s'enthousiasme Tancrède Amacker, conscient que la gamme de produits destinés aux hommes, lancée dès le début de l'aventure entrepreneuriale, dispose par exemple encore d'un énorme potentiel: peu valorisée, elle ne représente que 3% des ventes.

L'accent va surtout continuer à être mis sur la recherche et le développement: «Mon rôle est de m'assurer d'avoir une plateforme qui intègre les avancées scientifiques. Cette marque n'existe et ne pourra se battre contre des mastodontes que si elle capitalise sur les dernières découvertes», conclut le dirigeant. Parce que chaque peau est différente, l'entreprise cherche ainsi activement à développer des solutions sur mesure pour écrire un nouveau chapitre d'une histoire indissociable du «Swiss made». ▬

Un héritage de métal

INDUSTRIE De la forge née en 1899 à son site actuel d'Enney, Morand Constructions métalliques a bien grandi. Avec ses plus de 300 employés, la société fribourgeoise est devenue un acteur de la formation aux métiers du secteur

ÉTIENNE MEYER-VACHERAND

Au milieu des immenses squelettes d'acier éclairés par les lumières bleues des postes à souder, des étincelles orange volettent. Depuis la création d'une forge à La Tour-de-Trême (FR) il y a plus de 125 ans, jusqu'aux grandes halles d'Enney, toujours dans la région de Bulle, il y a eu deux constantes: le travail du métal et la famille Morand. C'est dans la vallée de l'Intyamon que Morand Constructions métalliques prend désormais ses aises sur un site de 27 000 m².

Charpentes métalliques, façades, ouvrages d'art, escaliers, garde-corps, vitrage... Les bâtiments qui accueillent l'entreprise sont eux-mêmes une véritable vitrine du savoir développé par l'entreprise plus que centenaire. Des infrastructures couvertes de panneaux photovoltaïques qui permettent à la société de produire le double d'énergie que ce qu'elle consomme. En 2016, elle y a pris ses quartiers, quittant son giron historique de La Tour-de-Trême. «Le site devenait trop petit», résume Jean-François Suchet, qui la dirige depuis 2017. Il faut dire que, désormais, Morand Constructions métalliques emploie plus de 300 personnes.

Chantiers au sommet

L'activité de forge lancée à la fin du XIXe siècle a perduré jusqu'au milieu des années 1980. Sous l'impulsion de Pierre et Nicolas Morand (quatrième génération), fils de René, l'entreprise se développe ensuite dans les domaines de la construction métallique et des machines agricoles. Cette dernière activité sera par la suite cédée à un employé à la fin des années 1990, pour se concentrer sur la charpente et la serrurerie (qui, dans le secteur, désigne l'ensemble des constructions métalliques dans les bâtiments).

Si la production des différentes structures métalliques est concentrée dans la vallée gruérienne, Morand Constructions métalliques est bien présente dans tout le paysage romand. La société réalise 60% de son chiffre d'affaires annuel, de 100 millions de francs, dans l'Arc lémanique et 95% en Suisse romande. La façade pour la rénovation de la BCF Arena, antre du HC Fribourg-Gottéron, la construction d'Aquatis à Lausanne, l'extension et la rénovation du Théâtre de Vidy ou encore la passerelle technique au-dessus du Rhône entre Sierre et Chippis, installée à la suite des inondations de juin 2024, portent la signature de la société. Sans oublier la réfection du Restaurant Botta de Glacier 3000 après sa destruction par un incendie en 2022.

Un des projets les plus marquants de ces dernières années pour Jean-François Suchet. «Ce chantier regroupait l'ensemble de nos savoir-faire, détaille-t-il. C'est un projet qui me tenait à cœur mais qui était aussi risqué sur le plan financier. Il était difficile d'estimer combien de temps serait nécessaire pour mener les travaux, d'autant plus que s'il y a deux jours de mauvais temps, c'est deux jours où l'on n'avance pas.» Mais la montagne fait partie de l'ADN de l'entreprise, qui compte de nombreuses réalisations en altitude.

MORAND CONSTRUCTIONS MÉTALLIQUES

Direction
Jean-François Suchet

Création
1899

Siège
Enney (FR)

Activité
Construction métallique

Nombre de collaborateurs
300



Jean-François Suchet, directeur général de Morand Constructions métalliques: «Nous n'avons jamais cherché la croissance à tout prix». *(ENNEY, 7 OCTOBRE 2026/MATTHIEU SPOHN POUR LE TEMPS)*

«Il n'y avait pas de plan d'exécution tout prêt et nous avons donc dû travailler en collaboration étroite avec les gens sur place. Nous ne pouvions pas avancer chacun dans notre coin. Et cette collaboration a été excellente», poursuit le directeur. La souplesse et la capacité de mener un projet de construction de A à Z sont d'autres caractéristiques de la société, estime Jean-François Suchet: «Malgré notre taille, nous avons toujours ce côté système D. Nous aimons pouvoir accompagner nos clients et prendre des projets qui nous demandent de bouleverser notre organisation d'entreprise pour y répondre, plutôt que d'avoir un plan tout fait à appliquer.»

Crise et pérennité

Cet attrait pour les sommets, c'est aussi ce qui a amené Jean-François Suchet à rejoindre la société en tant que chef de projet en 2004. «Je connaissais déjà Pierre Morand [ami d'enfance et compagnon de cordée de l'alpiniste Erhard Loretan, ndlr] par le biais de la montagne», confie-t-il. Celui qui s'est, un temps, destiné à être guide, a obtenu un CFC charpente (dans le bois) puis une formation en génie civil à l'école d'ingénieurs de Fribourg. En 2020, il entre au capital de l'entreprise, dont il est aujourd'hui copropriétaire avec Nicolas Morand et Gérard Strickler.

Ces dernières années, Morand Constructions métalliques a ressenti les secousses liées à la guerre en Ukraine. «Il y a eu une envolée brutale des prix de l'acier comme nous n'en avions jamais vu par le passé. Fin 2020, le prix du kilo d'acier brut était autour de 90 centimes le kilo; en un mois et demi, il a plus que doublé. Et le coût de tous les matériaux a augmenté», rappelle Jean-François Suchet. Pour assurer une visibilité à ses clients, les prix sont bloqués en amont des projets. L'entreprise entame alors des négociations pour revoir ses tarifs. Certains acceptent, d'autres non. «On y a laissé quelques plumes», reconnaît le directeur, qui suit d'un œil attentif les perturbations géopolitiques actuelles et les prix du diesel.

L'objectif principal pour le dirigeant est désormais de stabiliser les activités de la société: «Nous n'avons jamais cherché la croissance à tout prix», affirme-t-il. Une entreprise qui passe notamment par un renforcement de sa position dans les chantiers de réfection des bâtiments déjà existants. Autre but: assurer la pérennité de cette dame de plus d'un siècle. Actuellement, Morand forme une trentaine d'apprentis aussi bien dans la construction que dans le dessin technique ou les activités commerciales. La PME fait partie des quatre sociétés fondatrices de l'Ecole du métal à Bulle, qui a fêté ses 20 ans cette année. ▬

Du champ au bocal

ALIMENTATION Connue pour ses cornichons, Reitzel a contribué à relancer une filière agricole suisse menacée de disparition. A Aigle, l'entreprise centenaire mise sur la proximité avec les producteurs et la durabilité pour transformer son modèle industriel

ALEXANDRE BEUCHAT

Sous une pluie battante, l'ancien silo de Reitzel, orné d'une fresque monumentale signée par l'ECAL, reste visible de loin. Installée à Aigle depuis 1909, l'entreprise est une institution du Chablais. A sa tête depuis 2022, Olivier Camille appartient à l'une des deux familles qui contrôlent le groupe. Son grand-père, Joseph Poupon, s'était associé à Reitzel dans les années 1970.

Le site d'Aigle abrite la dernière conserverie de produits vinaigrés du pays. Reitzel emploie environ 550 collaborateurs en Suisse, en France, en Inde et au Sri Lanka. L'an dernier, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 122,9 millions de francs.

Depuis plusieurs années, le groupe s'efforce de conduire la transition écologique du pickle. «La durabilité, c'est la colonne vertébrale de notre stratégie. C'est un chemin sans véritable fin», observe le directeur général. Lancé en 2022, le programme VIA (*Very Important Actions*) irrigue les activités du groupe, des recettes aux emballages, en passant par les conditions de travail et les relations avec les producteurs. «Nous ne voulons pas faire de greenwashing», insiste-t-il. Publié récemment, le rapport de durabilité 2025 détaille les progrès accomplis et les indicateurs retenus pour les mesurer.



Olivier Camille est le directeur général du Groupe Reitzel depuis 2022. *(AIGLE, 8 OCTOBRE 2026/SÉBASTIEN AGNETTI POUR LE TEMPS)*

REITZEL

Direction
Olivier Camille

Création
1909

Siège
Aigle (VD)

Activité
Agroalimentaire

Nombre de collaborateurs
550, dont 120 en Suisse

Du champ au bocal

Cette stratégie prend forme dans les champs. En 2017, Reitzel lance la gamme Hugo pour redonner sa place au cornichon suisse, dont la culture peinait à trouver des débouchés. Il a fallu convaincre les agriculteurs de planter, leur garantir des ventes et inciter les consommateurs à privilégier la production locale. «Comme toute marque, Hugo doit trouver sa place, et cela prend du temps. Nous pouvons nous projeter dans le temps long grâce à nos actionnaires familiaux, qui s'inscrivent dans la durée», relève Olivier Camille.

Près de dix ans plus tard, l'entreprise collabore avec 23 agriculteurs, dont la moitié en Suisse romande. Cette année, la filière devrait atteindre les 950 tonnes, grâce à une récolte favorisée par la chaleur estivale. L'atout de la production locale tient à la fraîcheur. Récoltés le matin, les cornichons arrivent à l'usine dans l'après-midi ou le lendemain, puis sont mis directement en bocal. Ils sont conditionnés dans un délai maximal de vingt-quatre à trente-six heures. «Ces cornichons sont incroyables!» s'enthousiasme Olivier Camille. «Nous vendons du goût et du croquant», résume-t-il.

Hugo approche désormais les 10% de parts de marché en Suisse. Cette progression exige aussi des ajustements. Il y a quelques années, une récolte exceptionnellement abondante avait contraint Reitzel à absorber des volumes supérieurs à ses besoins. L'entreprise avait néanmoins honoré ses contrats et rémunéré les producteurs. «Dans toute relation commerciale, il faut tenir ses engagements», souligne le directeur.

Des volumes à ajuster

Depuis, Reitzel a affiné sa gestion des volumes pour mieux ajuster l'offre à la demande et optimiser le revenu des agriculteurs. Il s'agit aussi d'adapter les calibres aux formats des bocaux. Pour y parvenir, le groupe est en contact direct avec les agriculteurs, sans intermédiaires.

Si les pickles règnent sur l'assortiment, Reitzel produit aussi des sauces, des moutardes, des vinaigres et des huiles. «Nous avons beaucoup travaillé sur une nouvelle gamme de sauces *street food*. L'objectif est de proposer des concepts en phase avec les tendances et de gagner en réactivité dans l'innovation et la R & D pour répondre rapidement aux attentes des consommateurs», explique le Franco-Suisse.

La transformation concerne aussi l'ensemble du processus industriel. Le bilan carbone de Reitzel a notamment révélé le poids des emballages, en particulier des bocaux en verre, dans ses émissions indirectes. Pour les réduire, le groupe travaille avec ses fournisseurs et a soumis ses objectifs de réduction des émissions à la SBTi (Science Based Targets Initiative) pour validation afin de structurer sa feuille de route climatique.

D'autres leviers complètent cette démarche, comme la suppression de conservateurs dans les recettes, le développement de filières certifiées Fairtrade et l'affichage de l'Eco-score sur les produits propres au groupe, pour rendre leur impact environnemental plus lisible. Pour Reitzel, la transition écologique passe par un rapprochement entre les acteurs de la filière. «Nous nous sommes trop éloignés du monde agricole. A notre petite échelle, nous essayons de faire bouger les choses.»

La transparence est un véritable cheval de bataille pour le directeur général de Reitzel. «Contrairement à la Suisse, l'Europe n'impose pas l'indication du lieu de fabrication sur les produits. Je ne comprends pas que les consommateurs acceptent cette situation sans réagir. Ce n'est pas normal», s'indigne Olivier Camille.

Pour mener à bien la transition écologique du pickle, le dirigeant estime essentiel de pouvoir s'appuyer sur des équipes engagées. Chaque matin, il aime ainsi demander à ses collaborateurs s'ils sont heureux. Devenue une plaisanterie maison, la question n'en traduit pas moins l'importance qu'il accorde au bien-être au travail. C'est d'ailleurs l'ambiance qui règne dans l'entreprise qui le rend le plus fier. «Nous avons une très bonne équipe, se félicite-t-il. Je pense que c'est essentiel. Il faut cultiver le bonheur. Cela peut sembler complètement idiot, mais je crois vraiment à cette idée.»

Le motoriste des pilotes d'horlogerie

PRÉCISION L'entreprise neuchâteloise Vaucher Manufacture Fleurier occupe une place aussi discrète que centrale dans l'écosystème horloger. Sa spécialité est la fabrication de mouvements sur mesure, mais avec des critères de fiabilité industriels

STÉPHANE GACHET

Une montre est essentiellement constituée d'un moteur et d'une carrosserie, un peu comme dans l'automobile. Si l'esthétique extérieure est le territoire naturel des marques, la mécanique interne est l'affaire des «motoristes». Vaucher Manufacture Fleurier fait partie de ces fournisseurs dont la vocation est de rester sous le capot des montres. L'entreprise, créée en 2003 dans le Val-de-Travers (NE), est l'organe central du pôle horloger de la Fondation de famille Sandoz – Hermès en est coactionnaire, à hauteur de 40%.

VAUCHER MANUFACTURE FLEURIER

Direction
Jean-Noël Lefevre

Création
2003

Siège
Fleurier (NE)

Activité
Industrie horlogère

Nombre de collaborateurs
200

La croissance n'est jamais éternelle

Vaucher présente ainsi la double particularité de ne pas être rattachée à un groupe et de ne servir, de fait, que des marques externes (à l'exception de Parmigiani Fleurier, propriété de la Fondation Sandoz). Ces dernières sont exclusivement positionnées haut de gamme et elles viennent le plus souvent à Fleurier pour des développements sur mesure. Des maisons comme Richard Mille, Audemars Piguet, ou TAG Heuer – et Hermès bien sûr – font partie de la clientèle régulière. L'adresse s'est aussi imposée comme source d'approvisionnement de nombreux indépendants.

Jean-Noël Lefevre a pris la direction de la manufacture en 2019, après un parcours de pilote industriel au sein de l'écurie Richemont, chez Cartier (Le Locle), Roger Dubuis, Vacheron Constantin et Stern (fabrication de cadrans). L'entreprise avait «une base solide», il est reparti de là pour remodeler les flux de production. L'évolution des affaires donnerait une idée de ce qui a été réalisé, si la manufacture ne gardait pas si jalousement ses chiffres.

En parlant avec le dirigeant, on comprend toutefois très vite que la prouesse est moins la croissance que la capacité à tenir les chocs: de l'accélération phénoménale post-covid, jusqu'à l'atterrissage forcé après le pic de 2024. Cette cyclicité «n'est pas une découverte», elle fait partie de la vie du secteur. Il n'empêche que le ralentissement actuel reste «violent» et s'inscrit dans «une durée» inhabituelle.

La réponse est dans l'anticipation

Jean-Noël Lefevre aborde cette réalité avec philosophie: «Ne pas renoncer à la croissance, mais garder toujours en tête que tout peut se retourner.» C'est particulièrement vrai pour Vaucher, très exposé aux retournements de marché en tant que fournisseur indépendant: «La gestion de crise fait partie de notre ADN.» Avec l'expérience, il a appris à lire les indicateurs avancés, «ces signaux à bas bruit qu'il faut écouter». Si des fabricants de boîtes ou de cadrans (ce que les horlogers nomment «habillage») introduisent la réduction de l'horaire de travail (RHT), par exemple, c'est un avis de tempête.

La réponse est dans l'anticipation. Côté ressources humaines, les intérimaires, qui représentent entre 10 et 15% des quelque 200 collaborateurs, servent d'indispensable variable d'ajustement. En cas de forte poussée de la demande, la solution passe aussi par le recours à d'autres sous-traitants. L'un dans l'autre, l'entreprise n'a pas eu besoin d'activer la RHT après la fin de l'euphorie post-pandémie.

Vaucher est confronté à un autre impératif: «Nos clients sont aussi nos concurrents. Si nous ne sommes pas meilleurs qu'eux, ils font le travail en interne.» Car beaucoup de marques fabriquent en partie leurs propres mouvements. La parade tient en trois points: «Le prix, le délai de commercialisation et la qualité.» C'est là que se trouve le véritable moteur du changement.

En arrivant en 2019, Jean-Noël Lefevre avait le sentiment d'avoir «un diamant brut» entre les mains. Depuis il a pris le temps de le tailler. Le parc machines a été entièrement renouvelé. La chaîne d'approvisionnement a été revue et retendue. La production a été réorganisée en unités – trois au total – qui fonctionnent comme «des manufactures indépendantes au sein de la manufacture», capables de gérer des commandes allant de quelques dizaines d'unités à quelques milliers. Les effets sont concrets. Les «en-cours [en valeur] ont été divisés par deux» et le fait de travailler «avec peu de stock» a permis de «gagner en réactivité». L'objectif final est clair: faire de Vaucher «une vitrine de l'excellence opérationnelle». Et il s'agit de le faire savoir: près de 200 visiteurs, et pas que des clients, passent à la manufacture chaque année.



Jean-Noël Lefevre, directeur général de Vaucher Manufacture Fleurier, classée «Great Place to Work» depuis deux ans. *(FLEURIER, 24 SEPTEMBRE 2026/MATTHIEU SPOHN POUR LE TEMPS)*

Enfin, un travail de fond a été réalisé sur les méthodes de production. Avec la volonté d'anticiper les futurs standards du secteur, dans un souci de durabilité omniprésent. Ce que le dirigeant nomme le «new normal» de l'horlogerie. Les caractéristiques techniques sont en première place. L'amagnétisme par exemple est une thématique centrale. De même que «le taux de service» et la qualité: chaque mouvement est homologué dix ans (vieillissement accéléré en laboratoire) et garanti huit ans – bien au-dessus de la moyenne. Les critères Reach (chimie des matériaux), la cybersécurtité, le bilan carbone, et la RSE (responsabilité sociétale des entreprises) se traitent au quotidien. Vaucher est certifiée B Corp depuis 2021, et classée «Great Place to Work» depuis deux ans. La cybersécurité est surveillée en permanence.

Des réflexes d'entrepreneur que Jean-Noël Lefevre, ingénieur français, a sans doute acquis dans la vallée de l'Arve, lorsqu'il travaillait pour des équipementiers automobiles: «Dans ce secteur, celui qui n'est pas homologué est immédiatement sorti des listes de fournisseurs.» Si tous les clients mettaient leur motoriste en avant, tout le monde se rendrait compte que Vaucher est en pole position sur son marché. La récente collaboration avec TAG Heuer sur le très sophistiqué chronographe Evergraph en a fait la démonstration. Un appel du pied adressé aux marques servira de conclusion: «Laissez-nous nous occuper de vos mouvements et concentrez-vous sur le marketing.»

CONTENU PARTENAIRE SVC

«Les PME romandes allient tradition, innovation et esprit d'entreprise»

Yves Felder, président du comité d'organisation du Prix SVC Suisse romande, en interview

Yves Felder, vous êtes depuis de nombreuses années chez UBS, dirigez depuis un an la région Romandie et présidez le comité d'organisation du Prix SVC Suisse romande. Qu'est-ce qui rend cette distinction si particulière? Le Prix SVC met à l'honneur les champions régionaux parmi les PME, véritable épine dorsale de notre économie, qui pose les bases de notre prospérité. Autre particularité: il n'est pas possible d'y postuler, car un jury d'experts nomme les entreprises. La nomination est déjà, en soi, une reconnaissance particulière.

Comment percevez-vous les PME romandes? Comme diverses et profondément enracinées. De l'horlogerie à l'agroalimentaire, en passant par la construction métallique, on trouve des entreprises qui réussissent à l'échelle mondiale tout en restant très attachées à leur région. Les échanges sont ouverts, empreints de partenariat et se font d'égal à égal. Beaucoup pensent en termes de générations plutôt qu'en termes de trimestres et investissent, même en période d'incertitude, dans la formation, la technologie et de nouveaux marchés. Cela m'impressionne à chaque fois.

Les finalistes viennent de la cosmétique, de l'électrotechnique, de la construction métallique, de l'agroalimentaire et de l'horlogerie. Qu'ont-ils en commun? Un fort ancrage régional et la volonté de continuer à se développer. Cellcosmet, à Châtel-Saint-Denis (FR), réalise 90% de son chiffre d'affaires dans 35 pays et produit en Suisse depuis plus de quarante ans. Condis, à Rossens (FR), est leader mondial des condensateurs haute tension. Morand, à Enney (FR), mise depuis 1899 sur l'innovation «Swiss made» et sur la formation, Reitzel, à Aigle (VD), allie depuis 1909 tradition et présence internationale, et Vaucher, à Fleurier (NE), fabrique des mouvements horlogers sur mesure. Ces cinq entreprises, qui comptent quelque 960 collaboratrices et collaborateurs, incarnent les valeurs que partage aussi le SVC: confiance, persévérance et esprit d'entreprise.



Yves Felder est président du comité d'organisation du Prix SVC Suisse romande, ainsi que directeur régional et responsable Corporate & Real Estate Banking chez UBS Romandie. *(DARRIN VANSELOW)*

Le contexte est exigeant. Comment les PME relèvent-elles les défis actuels? Dans un pays exportateur où un franc sur deux est gagné à l'étranger, nous ressentons particulièrement les tensions géopolitiques, les conflits commerciaux et les droits de douane. La volatilité d'une année entière se concentre désormais, pour ainsi dire, sur un mois, ce qui complique la planification. Mais les entreprises suisses ont toujours su surmonter les crises: elles sont solides, innovantes et résilientes. Les finalistes montrent toute l'énergie qui anime nos entreprises.

Quel rôle joue UBS aux côtés des PME? Nous voulons être un partenaire fiable, sur lequel les entreprises peuvent compter dans la durée. Nous les accompagnons dans leur développement et face aux défis d'aujourd'hui et de demain, qu'ils soient opérationnels ou stratégiques. C'est depuis toujours au cœur de notre activité en Suisse: contribuer durablement à leur réussite économique.

Que souhaitez-vous aux PME romandes pour l'avenir? Qu'elles continuent d'investir avec audace dans les nouvelles technologies, dans la formation et dans leurs collaborateurs, et qu'elles préservent leur force d'innovation. Les échanges entre entreprises, hautes écoles et monde politique devraient en outre rester au centre de l'attention. Toute la région en profite.

Pour conclure: que représente pour vous le Prix SVC Suisse romande, qui en est à sa 12e édition? Entreprendre, c'est assumer des responsabilités, saisir des opportunités et créer du neuf à partir des difficultés. Que le Prix SVC Suisse romande en soit déjà à sa 12e édition montre combien il est ancré dans la région. ▬

Propos recueillis par Iryna Hofer et Alain Hauert

CONTENU PARTENAIRE

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

PUBLICITÉ



CONTENU PARTENAIRE SVC

Hall of Fame

Les vainqueurs et lauréats des éditions précédentes







Aperçu des lauréats du Prix SVC

Au total, 483 PME ont été récompensées lors des 83 cérémonies du Prix SVC organisées à travers la Suisse.

La liste complète des lauréats est disponible sur **www.svc.swiss**

PRIX SVC SUISSE ROMANDE 2024

Vainqueur
Fromages Spielhofer SA, Saint-Imier

Autres lauréats
Codec SA, Dombresson
Gotec SA, Saint-Léonard
Jean Singer & Cie SA, Boudry
Medistri SA, Domdidier.

PRIX SVC SUISSE ROMANDE 2022

Vainqueur
Mecaplast SA, Botterens

Autres lauréats
Baccinex SA, Courroux
Crevoisier SA, Les Genevez
E.M.S. Electro Medical System SA, Nyon
La Fabrique Cornu SA, Champagne
Planair SA, La Sagne.

PRIX SVC SUISSE ROMANDE 2020

Vainqueur
Willemin-Macodel SA, Delémont

Autres lauréats
Groupe Boschung, Payerne
IMTF SA, Givisiez
Infomaniak Network SA, Genève
Richard Mille Group, Les Breuleux.

LES AUTRES VAINQUEURS DE 2005 À 2018

Beqom SA (2018), **Sylvac SA** (2016), **Mimotec SA** (2014), **FKG Dentaire SA** (2012), **Sottas SA** (2010), **Symbios Orthopédie SA** (2008), **Preci-Dip Durtal SA** (2006), **Felco SA** (2005)

PUBLICITÉ



VAUCHER MANUFACTURE FLEURIER

NOUVEAU MOUVEMENT EXTRA-PLAT

Pensé pour que chaque détail raconte votre histoire

L’entrepreneuriat n’est pas pour les âmes sensibles

Pour un entrepreneuriat fort

© UBS 2026. Tous droits réservés.

UBS

ubs.com/entrepreneuriat