

Le seuil de stabilisation se confirme

ADDEX. Le titre reflète la stratégie de préservation mise en place.

STÉPHANE GACHET

Le mois d'août a marqué une nouvelle vague d'intérêt pour le titre AddeX Therapeutics, avec une montée en puissance en milieu de mois (+40% en une semaine) qui s'est rapidement stabilisée à près de 4 francs. La normalisation est maintenant complètement atteinte et la valorisation devrait logiquement se maintenir au niveau actuel jusqu'aux prochaines annonces, attendues au premier trimestre 2014. L'étape n'est pas anodine après la restructuration d'urgence réalisée en cours d'année et marquée en particulier par le départ du président exécutif, Bharatt Chowrira, en place depuis 2011. Il a depuis été remplacé par Tim Dyer, cocréateur d'AddeX, qui a repris la direction de l'entreprise à la demande du conseil d'administration, sur la base d'un mandat externe. Depuis mai également, la grande majorité des collaborateurs encore actifs à Genève ne travaille plus sur une base fixe. S'en sont suivis plus de deux mois de traversée du désert. Le 9 août dernier, AddeX annonçait enfin une levée de fonds providentielle de 3,2 millions de francs, en partie réalisée auprès d'actionnaires existants, sur la base d'un cours au plancher, «limitant la dilution et par conséquent acceptable». De quoi assurer la protection des actifs jusqu'à fin 2014. L'opération a permis aussi de revitaliser quelque peu le titre. Cette phase est maintenant achevée.

Les prochaines échéances sont planifiées. Il est en particulier question de l'étude de phase II sur l'anxiété / dépression développée en partenariat avec Janssen Pharmaceuticals (Johnson & Johnson). Dans l'intervalle, Tim Dyer poursuit un double objectif: protéger les derniers actifs et «relancer l'entreprise de manière plus sereine». En termes d'actifs, AddeX se résume aujourd'hui à deux programmes en phase II, un programme en phase I, une plateforme technologique (modulation allostérique) et un portefeuille de brevets «conséquents». En termes de cash burn, le seuil minimal est déjà atteint avec la structure actuelle.

Pour Tim Dyer, le message le plus important dans l'immédiat se résume au fait qu'AddeX a été capable de maintenir son activité. Il décrit aussi une stratégie adaptée à la nouvelle situation financière d'AddeX: «Je suis confiant dans notre capacité à reconstruire AddeX sur une base plus conservatrice. La grande différence est que nous n'allons plus lier les partenariats et la stratégie financière. Nous voulons créer des ouvertures pour de nouveaux partenariats tout en gardant notre indépendance financière.» Un discours diamétralement nouveau alors que l'ancien management avait précisément tout misé sur la conclusion de partenariats. Beaucoup de promesses ont été formulées dans ce sens depuis la restructuration de 2011, sans jamais être délivrées. «Nous avons établi passablement d'objectifs au cours des années précédentes, mais la clé reste la capacité d'assurer la solidité du bilan.» ■

Le développement géographique

UNILABS. Le leader suisse de l'analyse médicale ouvre un laboratoire opérationnel 24 heures sur 24 et un centre de prélèvements à Genève.

DAMIEN GROSFORT

Selon l'Office fédéral de la statistique, le montant total des coûts de santé en Suisse s'élève à plus de 60 milliards de francs chaque année, les laboratoires d'analyses médicales privés représentant seulement 1,5% de ce marché. Parmi eux, le leader suisse Unilabs, qui inaugure un nouveau laboratoire à Champel-Genève et annonce l'ouverture d'un nouveau centre de prélèvements, le douzième à Genève, début novembre.

Créée et basée à Genève, l'entreprise Unilabs compte 900 collaborateurs en Suisse, répartis dans ses 37 sites. Le spécialiste de la médecine de laboratoire effectue chaque année plus de 11 millions d'analyses médicales, au sein d'une gamme de 2000 tests, et s'appuie sur un réseau de 70 médecins et experts, en particulier pour interpréter les résultats. «Cette équipe de spécialistes reconnus est l'une de nos forces car elle confirme notre rôle majeur d'assistance auprès des médecins et hôpitaux qui constituent notre business», précise le Dr Alain Cahen, CEO Suisse d'Unilabs depuis fin 2010.

Si l'unité suisse est l'une des priorités d'Unilabs, c'est en Suisse oc-



ALAIN CAHEN. Notre présence en Europe est décisive car nous disposons d'un réseau unique d'experts.

cidentale que 50% des activités se trouve. Près de 450 collaborateurs y travaillent, en particulier au sein du «Core Lab» de Coppet, un vaste pôle scientifique et médical de 3000 mètres carrés, où s'effectue tout type d'analyses ainsi que des travaux de recherche. Avec ses deux nouveaux sites genevois, dont le nouveau laboratoire ouvert 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, Unilabs disposera du réseau de centres de prélèvement le plus dense de la région.

Alors que la concurrence est incarnée par la présence en Suisse du bâlois Viollier, de l'allemand Synlab ou encore de Risch basé au Liechtenstein, Unilabs se distingue par l'importance de sa couverture nationale et par sa capacité à produire localement: «Plus de 99% des analyses effectuées par Unilabs sont réalisées dans nos la-

boratoires suisses», rappelle Alain Cahen. Cette proximité permet un gain de temps considérable pour les médecins et leurs patients.

Afin de poursuivre son leadership national, Unilabs investit chaque année dans la mise en place de nouveaux sites, pour intensifier sa couverture géographique de la Suisse. Outre un second situé à Breganzona, au Tessin, un vaste et troisième «Core Lab» sera bientôt opérationnel à Dubendorf (ZH), confirmant ainsi les ambitions en Suisse alémanique et dans la région zurichoise, où Unilabs possède déjà une dizaine de sites. «L'ouverture à Dubendorf, qui représente un investissement de plus de 10 millions de francs, correspond totalement à notre stratégie d'expansion sur tout le ter-

ritoire et notre désir de proximité avec les zones à fort développement démographique», ajoute le CEO Suisse. En 2014, de nouveaux laboratoires et centres de prélèvement sont déjà annoncés à Berne et Bâle.

La notion de temps restant une priorité dans le domaine de la médecine de laboratoire, Unilabs accorde une grande importance à l'organisation de son équipe logistique, constituée en particulier d'une flotte de 80 véhicules. Les développements permanents effectués dans l'IT sont aussi une priorité: «Une équipe de 30 personnes est exclusivement dédiée à l'optimisation de l'informatique», souligne le médecin de 46 ans, qui rappelle qu'Unilabs est à l'origine de l'introduction des prescriptions électroniques.

Depuis sa création en 1987, Unilabs n'a cessé de voir ses revenus augmenter de manière importante chaque année. En 2012, le groupe, aussi présent dans dix autres pays (voir ci-dessous), a généré un chiffre d'affaires de 600 millions de francs, la Suisse représentant le plus grand marché. Souhaitant rester discret quant à la marche des affaires sur le plan national, Alain Cahen n'en dira pas plus, précisant simplement que les ressources humaines représentent 60% des coûts d'Unilabs. Toujours à l'affût d'opportunités d'acquisitions et d'installations de sites, Unilabs, majoritairement détenue par deux acteurs du private equity, Apax et Nordic Capital, prévoit encore cette année une forte croissance (à deux chiffres, ndr) de ses revenus. ■

Le soutien d'un réseau international

Outre sa quarantaine de sites et ses 900 collaborateurs dans toute la Suisse, le groupe Unilabs, dirigé par le français Jean-Paul Rigau, est aussi présent dans 10 autres pays en Europe. L'expansion a débuté en Italie en 1989, suivie depuis par l'Espagne, la Russie, l'Angleterre, le Portugal, la France, la Finlande, la Suède, la Norvège et le Danemark. Plus de 5000 collaborateurs, parmi lesquels 300 experts, travaillent au sein des 125 laboratoires et effectuent chaque année près de 68 millions d'analy-

ses. Unilabs intervient aussi dans d'autres pays, comme prestataire pour la médecine de laboratoire. «Cette présence européenne est l'une de nos forces car Unilabs est la seule entreprise suisse du genre disposant d'un tel réseau international de spécialistes et de laboratoires», explique le Dr Alain Cahen. Le CEO Suisse confirme que les opportunités d'expansion existent, illustrées en particulier par les relations qui existent déjà avec des pays du Moyen-Orient, mais aussi de l'Est. (DG)

Les nouvelles révolutions de l'usinage

ASYRIL. L'entreprise de microtechnologie explique les grandes mutations du marché.

La semaine dernière se sont tenues cinq conférences au Swiss Creative Center portant sur le thème de la nouvelle révolution industrielle. Ces discussions ont traité non seulement de la manufacture additive mais aussi des différents changements dans les méthodes d'usinage et de production. Dans le cadre de la quatrième journée à Neuchâtel, la société Asyril a expliqué le processus de miniaturisation de l'usine. L'entreprise basée à Villaz-St-Pierre depuis 2007 est solidement implantée sur le marché suisse de la mécatronique. Les robots construits trouvent leurs applications dans la manipulation et l'assemblage de microcomposants. Asyril fait parti du CPA group, une holding regroupant des sociétés filles actives dans différents domaines notamment le photovoltaïque, les medtech et l'horlogerie. Le CEO d'Asyril, Alain Codourey, s'exprime sur l'usine du futur et la nouvelle manière de penser l'usine. Cette miniaturisation des machines est à l'image du desktop: légère, petite, à prix attractif. Le but de ces ingénieurs: déplacer et transporter facilement une usine.

Pourquoi vous êtes vous lancé dans la création d'une entreprise d'appareils mécatroniques miniaturisés?

J'ai fait beaucoup de voyages au Japon. J'ai vu le travail fait là-bas dans le domaine de la manuten-



ALAIN CODOUREY.

Le CEO d'Asyril a expliqué à Neuchâtel les opportunités du marché des micro-usines.

tion et l'assemblage de microcomposants et j'ai décidé de l'adapter à la Suisse. Avec Christophe Fragnière, directeur du groupe, nous avons créé Asyril avec quatre collaborateurs en 2007. La mécatronique est présente partout mais notre enjeu est de la miniaturiser. Nous avons aussi choisi de nous positionner dans un secteur porteur en Suisse: l'horlogerie. Maintenant la quasi-totalité des horlogers du pays sont nos clients.

Comme vous le mentionnez, le secteur de la mécatronique est solidement développé.

Qu'est ce que la miniaturisation apporte de plus?

Tout d'abord une diminution de l'espace nécessaire. De plus petites machines nécessitent moins de place, nos clients peuvent adapter nos machines dans les locaux où chaque mètre carré coûte cher, typiquement dans les salles blanches, où la propreté requise est élevée. Puis on observe une réduction des coûts. Un micro-robot d'assemblage de pièces coûte environ deux fois moins cher qu'une machine traditionnelle. Nos robots permettent aussi à

l'entreprise de gagner en rapidité. Dans nos applications, nos micro-robots assemblent les pièces en moyenne 2 fois plus vite que la méthode traditionnelle. Et finalement, une micro-usine est facilement transportable, ce qui permet de ré-agencer rapidement l'atelier de production.

Comment expliquez-vous qu'une machine plus petite soit deux fois moins chère qu'une machine traditionnelle?

Le simple fait de miniaturiser l'équipement nous permet déjà d'économiser sur le prix de la matière et des composants (moteurs, capteurs, ...) utilisés. Cependant, lorsque l'on regarde les coûts d'une machine, il ne faut pas voir que son coût d'achat, mais aussi les coûts d'exploitation qui lui sont liés. Une machine plus petite consommera également moins d'énergie, et comme elle utilise moins de surface au sol, les coûts liés à l'infrastructure seront moins importants. De plus, une petite machine pourra travailler plus vite qu'une machine traditionnelle, ce qui offre également un gain de productivité, finalement une meilleure rentabilité, et donc une économie de coûts.

L'idée a dû en inspirer d'autres. Une autre conférence la semaine dernière à Neuchâtel traitait des Makers qui sont plutôt jeunes et travaillent sur cette nouvelle révolution. Les considérez-vous comme des concurrents et comment protégez-vous vos idées? Depuis quelques années de nouveaux acteurs dans le secteur émergent. Mais je pense qu'il faut

une connaissance et une formation solide dans le milieu pour pouvoir être compétitif. Nous avons créé un système qui consiste à faire vibrer intelligemment les pièces à manipuler sur une plaque puis, grâce à une caméra, nous pouvons détecter leurs positions et donner cette information au robot qui va les saisir à haute vitesse. Cette technologie est brevetée. Malgré la protection offerte par le brevet, à titre personnel, je crois que la meilleure façon de rester concurrentiel est d'innover fréquemment afin d'avoir toujours une longueur d'avance sur ses concurrents.

Quelles seraient les limites de votre développement?

Je n'en vois pas pour le moment. Au contraire, les opportunités se multiplient. Nous sommes actuellement 12 collaborateurs, la plupart des ingénieurs et techniciens de haut niveau, faisant parti du

CPA group qui comprend 180 employés. Nous avons déjà des activités en Allemagne et nous sommes en train de nous étendre sur le reste de l'Europe. Les gens s'intéressent de plus en plus près à l'idée d'une usine du futur, c'est donc plutôt des possibilités d'ouverture qui se présentent.

Quels sont les prochains développements d'Asyril?

Nous passons à la phase d'expansion européenne après nous être solidement développés en Suisse. En plus de toucher le secteur de l'horlogerie, nous nous élargissons dans le medtech et les semi-conducteurs. Dans le medtech nous pouvons imaginer des applications dans la manipulation de vis chirurgicales minuscules ainsi que l'assemblage de produits médicaux, comme par exemple des pacemakers.

INTERVIEW: FATIMA SATOR

HELVETICWIND: acquisition en Allemagne

La coopérative HelveticWind renforce sa présence en Allemagne. Elle acquiert trois parcs éoliens dans le Brandebourg avec au total 24 éoliennes qui affichent une capacité globale de 48 mégawatts (MW). Le montant de la transaction n'a pas été divulgué. HelveticWind, créée en 2010 et détenue par plusieurs sociétés électriques suisses, possède deux autres parcs en Allemagne, Sendenhorst (Rhénanie-du-Nord-Westphalie) et Lüdersdorf-Parstein (Brandebourg) qui affichent une puissance globale de 37 MW. – (ats)

BAUMGARTNER: reflux temporaire des marges

Le groupe Baumgartner, spécialisé dans l'industrie de l'emballage et du papier, annonce vendredi avoir dégagé un produit d'exploitation de 213.000 francs sur les six premiers mois de l'année, soit deux fois moins qu'un an auparavant. Les charges d'exploitation se sont également repliées de 42% à 133.600 francs. Le résultat opérationnel a chuté de 62% à 79.500 francs. Le groupe explique le repli du revenu par un remboursement partiel de prêts accordés à Behr Bircher Cellpack.