



SHOKO NILFOROUSHAN, PRÉSIDENTE DE MEDISTRI

Le groupe est le seul acteur industriel du pays à utiliser un gaz (l'oxyde d'éthylène) dans son processus de stérilisation.

MEDTECH

Medistri: le chaînon manquant de la stérilisation en Suisse

L'entreprise fribourgeoise a réussi en moins de deux ans à s'imposer comme une référence dans le secteur médico-technique.

JÉRÉMY NIECKOWSKI
DE RETOUR DE DOMDIDIER

A peine créée, Medistri aligne les coups de maître. Spécialisée dans la stérilisation de produits médicaux (du pansement aux outils chirurgicaux), la société s'étend à grande vitesse. Au tableau de chasse: le géant américain Johnson et Johnson et une myriade d'acteurs locaux, sociétés medtech, hôpitaux et EMS. Cette jeune pousse amorcée en 2006 mais active depuis 2007 n'attend donc pas le nombre des années pour goûter au succès. «Compter ces filiales suisses de grands groupes internationaux nous assure une belle notoriété», souligne Shoko Nilforoushan, présidente de Medistri.

Un atout supplémentaire sur un marché qui en Suisse ne cesse de croître. «Le rapatriement de la production de produits médicaux se multiplie, à l'image de Johnson et Johnson au Locle. Mais pas seulement. Le réseau industriel nécessaire à la sous-traitance de certaines de ses activités l'y encourage aussi.» La

demande en stérilisation double tous les trois ans environ, du fait de l'installation ou l'émergence de multiples acteurs dans le domaine biomédical en Suisse. Un vaste champ dans lequel l'idée de Medistri a germé en un déclic. Jusqu'alors employée dans la stérilisation d'une entité devenue concurrente, la diplômée en design industriel et titulaire d'un MBA (en management) décide de voler des ses propres ailes.

«Nous visons la rentabilité dans 7 ans»

Elle démarre avec l'appui de sa famille, dont plusieurs membres deviennent investisseurs. En moins de temps qu'il n'en faut à une bactérie pour se développer, Medistri installe ses quartiers à Domdidier. La présidente profitant de «bonnes» conditions d'installation offertes par l'Office de promotion économique de Fribourg et de crédits obtenus auprès de la banque cantonale. En moins de six mois, le modèle d'affaires est confronté aux réalités du terrain. «Nous visons la rentabilité dans 7 ans», ajoute la

présidente. Soit à l'échéance de l'exonération fiscale dont le groupe bénéficie. Actuellement, l'unité compte dix employés et utilise 50% de ses capacités. L'objectif est d'atteindre les 70% en 2009.

Pour l'heure, Medistri mise sa croissance sur une stratégie de proximité. L'enjeu pour la start-up consiste à rapatrier les produits usuellement stérilisés hors des frontières helvétiques. Faute de structure assez importante pour traiter un volume toujours plus considérable, en partie absorbé par des structures actives à l'échelle cantonale ou pour le compte d'établissements spécialisés, les fabricants étaient presque condamnés à faire appel aux spécialistes étrangers pour satisfaire leurs besoins. Ces derniers peuvent maintenant compter sur la chambre de stérilisation de Medistri, qui peut traiter 16 palettes de produits par cycle, soit près de 13.000 par an. «Nos prix sont compétitifs. En plus, nous offrons la qualité suisse», assène Shoko Nilforoushan, profitant d'un label reconnu à

l'échelle planétaire. Un étai bien venu pour imposer un procédé encore peu courant.

Le groupe est le seul acteur industriel du pays à utiliser un gaz (l'oxyde d'éthylène) dans son processus de stérilisation. Les avantages de cette solution sont multiples: un assainissement par rayons gamma détériore parfois les matériaux plastiques et accélère le vieillissement des produits, et la durée de décontamination est plus rapide qu'avec les anciens équipements et procédés techniques. La distribution sur le marché des commandes est donc grandement accélérée. De la multinationale aux établissements médicaux spécialisés ou aux hôpitaux, la société glane ainsi des parts de marché. L'objectif avoué étant de faire de Medistri «la référence en termes de stérilisation en Suisse».

Pas avare en conseils, la société fait aussi profiter les start-up de son savoir-faire. Medistri agit même en partenaire privilégié pour les jeunes pousses du secteur médical, en les aidant à placer leurs produits sur le marché.

«Ce n'est pas le tout de créer une nouvelle molécule thérapeutique. Encore faut-il savoir comment surmonter les contrôles et répondre aux exigences des autorités sanitaires pour ensuite les vendre.» Dans l'attente, ces nouveaux acteurs savent qu'ils peuvent entreposer leurs produits dans les vastes locaux de leur mentor, et pourquoi pas futur associé.

L'entreprise traite même via des sous-traitants la fabrication de produits médicaux au Portugal, selon des standards de qualité suisses, qu'elle écoule ensuite sous sa propre marque. Mais la diversification n'est pas à l'ordre du jour. «Nous nous concentrons sur nos capacités, soit une entreprise de services», affirme l'Irannienne d'origine, qui joue de tous ses atouts. Parmi ses voisins, la spécialiste compte un transporteur et un vendeur de gaz. Deux avantages supplémentaires pour assurer le respect des mandats. Preuve que la proximité commence sur le palier.

[j.nieckowski@gagefi.com]

ESMERTEC TOUJOURS DANS LE ROUGE

Esmertec, fabricant zurichois de logiciels pour les téléphones mobiles et la télévision, a réalisé une perte nette stabilisée au premier semestre. Elle a atteint 5 millions de dollars (près de 5,5 millions de francs), contre 4,7 millions il y a un an. Le chiffre d'affaires a pour sa part progressé de 3% par rapport au premier semestre de l'an passé à 17,5 millions de dollars.

IPO

Edisun Power est entré à la SWX

Ce spécialiste du solaire thermique gère 50 installations en Europe et obtient une capitalisation boursière de 36 millions de francs.

FRANÇOIS OTHENIN-GIRARD
À LAUSANNE

Au Technopark de Zurich, l'ambiance était électrique. «Nous sommes allés aujourd'hui au Registre du commerce, l'extrait est devant moi, le nouveau capital se montera à 34 millions», a expliqué Robert Kröni, CEO d'Edisun Power Europe, hier à «L'Agefi». «Demain, pour la première fois, nous serons au tableau d'affichage.» Aujourd'hui, c'est chose faite. Le spécialiste du solaire thermique est entré à la Bourse suisse. Ses cinquante ruches solaires thermiques, situées en Allemagne, en Espagne et en France, butinent de l'énergie lors de chaque passage du char d'Apollon. Une puissance de feu qui, cumulée, permet à Edi-

son Power de pomper 4,8 mégawatts d'un astre qui devrait fournir de l'énergie durant plus de sept milliards d'années.

Deux actionnaires sur trois ont augmenté leur mise

Pour financer sa croissance, certes à moins long terme, dans l'Hexagone, la société basée au Technopark de Zurich comptait rassembler une somme comprise entre 65 et 78 millions de francs de capitalisation boursière. Pour ce faire, elle tablait sur environ 665.560 actions nominatives, ou 732.860 actions au maximum avec une option de surallocation. Lorsque l'IPO a été annoncée, le 16 septembre 2008, l'idée était de rassembler une somme comprise entre 65 et 78 millions de francs

de capitalisation boursière. La fourchette de prix devait être comprise entre 105 et 125 francs. Au final, le prix de placement s'est établi dans le bas de la fourchette, à 105 francs. Le 23 septembre, Edisun Power a annoncé que, durant le délai de souscription ayant couru jusqu'au 22 septembre 2008, au moins 27.478 droits d'option avaient été exercés, et au moins 109.912 nouvelles actions nominatives d'une valeur nominale de cent francs chacune. Au total, 622.948 nouvelles actions nominatives étaient offertes, jusqu'au 24 septembre 2008 à midi.

Selon les chiffres fournis hier par Edisun Power, l'objectif n'est donc que partiellement atteint puisque le nouveau capital atteint 34 mil-

lions, au lieu des 65 à 78 millions visés. «Nous avons en partie réussi, et ce malgré les pires conditions possibles, remarque Robert Kröni, on aurait dit que c'était la fin du monde financier.» Pour le CEO, cette entrée en bourse répondait également à deux autres objectifs, réorganiser la société et être coté, qui ont été fructueux.

«Nous connaissons la valeur de ce que nous faisons»

En toute logique, la société zurichoise annonce qu'elle reviendra, pour un complément, sur les marchés, lorsque ces derniers seront meilleurs. D'ici là, Edisun passera par les banques pour se rapprocher le plus possible des investissements projetés. Les développements annoncés en France et en

Espagne, de l'ordre cinq à six mégawatts dans les deux cas, excèdent les possibilités d'investissement. «Nous avons prévu d'investir 50 millions d'euros, soit 4 à 5 millions par mégawatt, explique Robert Kröni. La rentabilité des fonds propres doit être d'au moins 10%.»

L'entrée en bourse a aussi permis de procéder à un grand nettoyage. En plus d'une cinquantaine de visites aux investisseurs lors du roadshow, les entrailles de l'entreprise ont été minutieusement inspectées: «Tout ce que nous avons construit pendant onze ans a été examiné, contrôlé. Et maintenant, nous connaissons la valeur de ce que nous faisons.»

[f.othenin-girard@gagefi.com]