Medistri, viser l'excellence dans l'invisible

Finaliste du Prix SVC 2024, l'entreprise fribourgeoise s'est fait un nom dans la stérilisation à destination des industries pharmaceutiques et des medtechs. Affaire de famille, Medistri poursuit sa croissance dix-huit ans après sa création

La salle blanche du test de stérilité, Domdidier (FR), le 10 octobre 2024. — © David Marchon / Mavu pour Le Temps

> Jusqu'au 12 novembre, jour de la remise du prix, *Le Temps* vous présente chaque semaine les cinq finalistes du prix SVC Suisse romande.

Hormis un logo rouge calligraphié, rien ne vient distinguer les bâtiments de Medistri des autres formes métalliques qui peuplent la petite zone industrielle de Domdidier. Nichée dans la campagne fribourgeoise, l'entreprise s'est fait une place dans l'industrie pharmaceutique et des équipements médicaux (ou medtech). Une position discrète, puisque, comme le souligne Yacine Gérard, directeur adjoint et responsable de l'assurance qualité, son «nom n'apparaît jamais sur les étiquettes» et ce qu'elle fait ne laisse aucune trace visible.

Medistri s'est spécialisée dans la stérilisation dans le domaine médical. Un secteur où le droit à l'erreur n'existe pas, le moindre défaut pouvant signifier la contamination et la mise en danger de patients. Cette exigence est régulièrement rappelée par des consignes sanitaires et de sécurité affichées à de nombreux endroits dans les locaux de l'entreprise.

L'autre contrainte avec laquelle travaillent les équipes de Medistri, c'est celle du temps. «Nous intervenons en bout de chaîne, il y a donc une certaine pression de nos clients pour que les produits puissent arriver sur le marché le plus rapidement possible», détaille Shoko Nilforoushan, directrice et fondatrice de l'entreprise.

Des simples fioles en verre qui contiennent vaccins et médicaments à des prothèses haut de gamme, toutes sortes de produits médicaux transitent chez Medistri, avec toujours la même exigence: s'assurer qu'ils soient exempts de tout germe.

De 900 à 1000 palettes par semaine

Dans les entrepôts de l'entreprise, des dizaines de palettes sont déposées sur d'immenses étagères ou déplacées dans un ballet incessant. Chez Medistri, l'activité ne cesse jamais, l'usine fonctionne 24h/24 et 7j/7. Peu importe leur poids ou leur taille, les produits que traite la société pour ses clients ne sont jamais déballés. Les palettes dans leur intégralité sont chargées dans des chambres de stérilisation, sorte de longs conteneurs aux parois métalliques. Elles y restent environ treize heures. Une fois le vide fait dans les chambres, elles sont exposées à un mélange gazeux qui permet de détruire les germes microbiens. Les palettes sont ensuite extraites par l'autre extrémité dans une zone réservée aux produits stérilisés. Chaque semaine, ce sont entre 900 et 1000 palettes qui sont ainsi traitées.

Analyses de résidus, Domdidier (FR), le 10 octobre 2024. — © David Marchon / Mavu pour Le Temps

Quand Shoko Nilforoushan fonde son entreprise en 2006, elle s'engage dans un domaine qui n'est pas nouveau, elle-même travaillait déjà alors pour une entreprise du secteur, mais où les besoins sont croissants. «Il y a 18 ans, nous avons commencé à cinq avec une chambre de stérilisation», précise l'entrepreneuse d'origine iranienne. Aujourd'hui, l'entreprise fait travailler 87 personnes et a mis en service sa sixième chambre de stérilisation en début d'année.

Pour se faire une place, Medistri a misé sur l'optimisation des processus pour gagner en rapidité et en flexibilité par rapport à la concurrence. «Nous essayons au maximum de regrouper les produits de différents clients qui appartiennent à une même «famille» pour lesquels on peut utiliser la même «recette»», détaille Yacine Gérard. Medistri accompagne aussi ses clients pour trouver le processus qui conviendra le mieux à leurs nouveaux produits.

Des activités complémentaires

Medistri compte aujourd'hui parmi ses clients aussi bien de grandes entreprises pharmaceutiques internationales que de petites medtechs locales. Pour autant, Shoko Nilforoushan reconnaît que les premières années ont été difficiles. «Dans le domaine de la pharmaceutique et de la medtech, les gens ne sont pas prêts à changer facilement leur façon de faire ou leur partenaire. Au départ, il a été difficile de gagner des clients», reconnaît-elle.

Analyses de résidus, Domdidier (FR), le 10 octobre 2024. — © David Marchon / Mavu pour Le Temps

Pendant la pandémie, Medistri s'était retrouvée sous le feu des projecteurs pour son rôle dans la stérilisation des flacons destinés à contenir les vaccins anti-covid. Mais la période n'a pas particulièrement permis à l'entreprise de se démarquer. «Sur le plan financier cela n'a pas eu d'effet, les volumes ont certes augmenté pour ces produits, mais nous avons aussi perdu les projets à haute valeur qui étaient à l'arrêt, relève Shoko Nilforoushan. Le point positif, c'est que cela a mis en évidence ce que nous apportons à la société.»

Shoko Nilforoushan, devant un tunnel de désinfection, Domdidier (FR), le 10 octobre 2024. — © David Marchon / Mavu pour Le Temps

Une affaire de famille

La PME a aussi développé des activités complémentaires dans le contrôle qualité. Elle propose par ailleurs l'assemblage de kits destinés aux cabinets médicaux ou aux hôpitaux. Aujourd'hui, la stérilisation ne constitue plus que la moitié de son chiffre d'affaires qu'elle ne communique pas. «Depuis 2018, nous avons une croissance de 15 à 18%», indique tout de même Shoko Nilforoushan.

En dix-huit ans d'existence, le site a connu trois extensions pour un investissement total de 25,5 millions de francs. La dernière permet d'accueillir quatre chambres de stérilisation supplémentaires. Pour la première fois, sans remettre en question son ancrage helvétique, l'entreprise s'apprête, qui plus est, à développer des activités à l'étranger avec un petit site de stérilisation qui doit voir le jour en Hongrie en 2025 pour répondre à la demande d'un client.

La salle blanche du test de stérilité, Domdidier (FR), le 10 octobre 2024. — © David Marchon / Mavu pour Le Temps

«Nous avons eu plusieurs offres de rachat, mais avec mon frère [directeur financier, ndlr] nous les avons toujours déclinées. Qu'est-ce que nous ferions de nos journées si nous vendions?» s'amuse la directrice de Medistri. D'autant que la relève est déjà assurée. Un de ses deux fils a déjà intégré l'entreprise tandis que l'autre poursuit des études de finance en Espagne, dans l'optique de rejoindre Medistri. Une fierté pour celle qui a pu compter sur le soutien financier de ses parents au début de son activité.