

PME

MAGAZINE



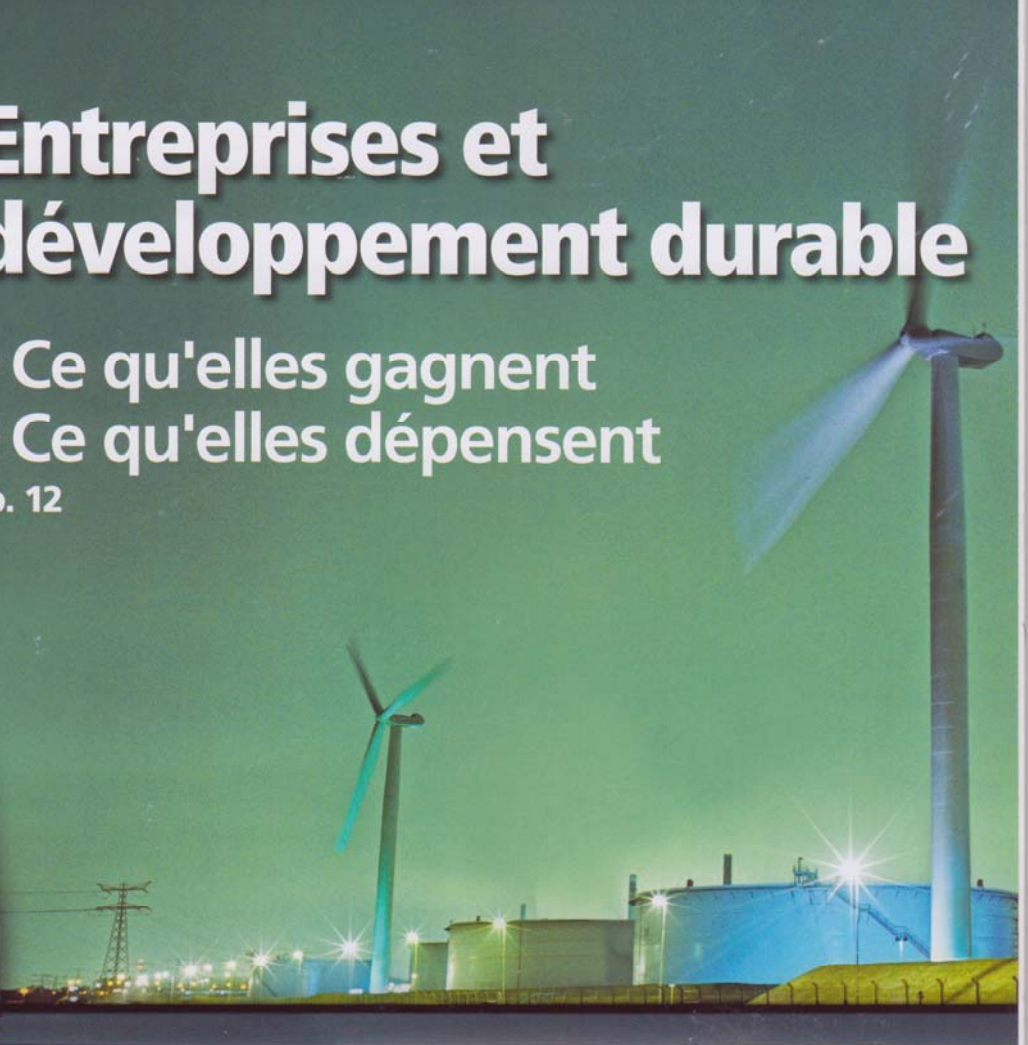
Gastronomie
Succès spectaculaire
du système Chevrier

p. 28



Entreprises et développement durable

- Ce qu'elles gagnent
 - Ce qu'elles dépensent
- p. 12



Du café pour 14000 points de vente p. 34

Starbucks concentre son trading à Lausanne

«LE DÉMANTÈLEMENT D'IMPLENIA N'AURAIT AUCUN SENS!»
Christian Bubb fait le point et commente la chute du titre. p. 73



银鑫磁业

L'USINE DE YIN XIN.

 Le site principal de production occupe quelque 25 000 m² et emploie près de 500 personnes.

IMPORTATION

Modèle chinois évolutif

YX Magnetic. Un producteur d'aimants des environs de Shanghai innove en ouvrant sa propre filiale d'importation européenne dans le parc technologique de Sierre.

FRANÇOIS PRAZ

Concentrées sur la production plutôt que sur la distribution, les entreprises industrielles chinoises passent en général par des importateurs nationaux pour exporter. Au Technoark de Sierre, une discrète entreprise, YX Magnetic, montre que les choses sont peut-être en train d'évoluer. Il s'agit de la filiale d'importation en Europe d'un producteur d'aimants des environs de Shanghai. En passant par Cimark, à Sion, YX Magnetic, avec une quinzaine de personnes actives dans le coaching et le management, a pu bénéficier de conditions d'implantation privilégiées. «Nous produisons des aimants sur mesure qui sont sous licence Sumitomo. Les contraintes de fabrication sont très fortes

dans ce secteur. C'est tout un savoir-faire», explique Francis Pont, administrateur d'YX Magnetic.

MAGNÉTISÉS. L'entreprise chinoise Yin Xin (25 000 m² sur le site principal) est dirigée par une femme, Huang Dinghua, qui en est aussi propriétaire. Si l'on prend en compte les trois autres entités industrielles, ce sont près de 500 personnes qui travaillent sous la direction de cadres locaux et étrangers. «Quelque 800 tonnes de matériaux magnétiques sont produits et surfacés chaque année. Des zones de production de matières premières, près de la Mongolie, aux livraisons, la traçabilité informatique est totale.» Les aimants sont importés par mer ou par air dans des emballages spéciaux. Ils sont livrés magnétisés, ou peuvent l'être sur demande directement chez le client. Yin



«Nous commercialisons sur le Web et par contacts directs.»

FRANCIS PONT,
ADMINISTRATEUR DE YX MAGNETIC

Xin se conforme aux normes suisses ISO 9002 et à QS 9000, avec des salaires présentés comme supérieurs aux normes locales.

E-SHOP. A Sierre, YX Magnetic fonctionne sur un double mode. L'entreprise commercialise sur son e-shop et développe des contacts directs. Débouchés: l'automobile, les machines-outils, l'horlogerie, etc. Elle a un partenariat avec Applied Magnetics, à Morges, qui fonctionne comme centre de compétences et d'ingénierie. La Haute Ecole valaisanne de Sion (HEV) est également partenaire, en matière de support technique. «YX Magnetic est une tête de pont en Europe. Nous voulons nous étendre dans d'autres pays. Nous travaillons déjà beaucoup avec des pays comme la France et la Belgique», précise Huang Dinghua.

PROSPECTION. Alors pourquoi avoir commencé par la Suisse? Un concours de circonstances bienvenu, sachant que l'Europe se protège fortement contre les implantations de ce genre, avec des exigences de patentes nationales par exemple. Même problème aux Etats-Unis, prochaine cible du producteur d'aimants (dont 90% des ventes sont encore réalisées sur son marché domestique). Francis Pont et sa microéquipe sont opérationnels depuis un an, mais pas encore en phase de véritable décollage sur des marchés où les procédures de décision sont parfois assez longues. Le premier objectif est d'assurer une certaine notoriété. L'engagement

High-tech ou low-tech?

A première vue, la maîtrise des techniques d'aimantation semble acquise depuis longtemps. En réalité, la science est encore aujourd'hui incapable d'expliquer exactement pour quelle raison les aimants attirent fer et acier! Les aimants se sont répandus au XVIII^e siècle en Europe. Ils étaient rares, la production de masse n'étant pas maîtrisée. Le support est constitué de diverses «terres

rare», comme le cobalt, le néodyme ou le nickel. Ces poudres métalliques sont comprimées pour obtenir des formes. Elles sont ensuite magnétisées à l'aide de champs électromagnétiques. Leurs propriétés varient selon les matériaux. Il en existe d'extrêmement solides, avec des propriétés anticorrosives, alors que d'autres résistent mieux aux très hautes températures (jusqu'à 500 degrés).

L'Université de Genève dispose d'un des aimants les plus puissants du monde, en fonction depuis 2004. Le champ magnétique est de 21,3 teslas, soit plus de 400 000 fois le champ magnétique terrestre. Coût: 1,5 million de francs. Il permet aux chercheurs de mieux comprendre les phénomènes gouvernant la supraconductivité. Objectif: produire de nouveaux matériaux de cette nature.

de plusieurs collaborateurs est envisagé. L'expansion peut venir très vite. Il suffit d'un grand compte. «Nous

négociions actuellement avec un groupe industriel important.» La prospection à l'échelle locale n'est nullement

négligée, l'objectif étant d'obtenir une bonne diversité des débouchés. Géographique, sectorielle et de taille. ■