

# «Il a fallu le courage d'oser»

**DOMDIDIÉRIER** • Active dans le traitement de l'eau, la société Wamax a pris son envol en se risquant sur un marché émergent, l'Algérie. La galère des débuts est bien finie.

GÉRARD TINGUELY

«A l'époque, en 2005, j'étais encore seul avec la comptable. Certains m'ont traité de fou et averti que j'allais me faire égorger. Mais nous avons eu le courage, et il en fallait, de répondre à un appel d'offres de l'armée algérienne pour 50 stations mobiles de potabilisation de l'eau pour des engagements d'urgence.»

## Ces pays ont de gros problèmes d'eau et sont très demandeurs

Beat Wolfisberg, fondateur en 2002 de la société Wamax à Domdidier, se souvient des craintes de son entourage quand il s'est intéressé à ce marché émergent, alors que l'Algérie sortait d'une guerre civile. Les conditions-cadres du pays, les multiples documents à fournir et les conditions de paiement constituaient en effet de sacrés défis pour la PME débutante.

### Pays très demandeurs

Au bout du compte, il n'y aura que 29 de ces stations filtrant et désinfectant l'eau des rivières, lacs et forages, qui peuvent être engagées en cas de catastrophes (tremblements de terre). «Ces différences entre appel d'offres et commandes, il faut s'y préparer. Mais dans le bassin méditerranéen, grâce au pétrole, il y a de l'argent. Ces pays ont aussi d'énormes problèmes d'eau et ils sont donc très demandeurs de nos installations, pas trop complexes et maîtrisables.»

Ce gros contrat en Algérie n'est pas venu par hasard. Il est le fruit de précédentes rencontres avec des Algériens ici et d'une première commande pour une chaîne de production de glaces à l'eau pour une industrie privée. Cet équipement complet, permettant de fabriquer en continu 1500 litres de sirop aromatisé à l'heure, a été livré clés en main en quatre

mois. «Ce contrat a été une référence pour la suite. Nous sommes devenus ceux qui n'ont pas peur de ce type de marché.»

Le fait que Beat Wolfisberg, 42 ans, a travaillé dans le domaine (traitement des déchets à la sucrerie d'Aarberg) n'a pas été pour rien dans cette réussite. Et celle du contrat bientôt terminé avec la SONATRACH (société des pétroles algériens), pour des stations de potabilisation de l'eau et aussi d'épuration des eaux usées.

Natif de Lucerne, Beat Wolfisberg est en Suisse romande depuis l'âge de 12 ans. Il a toujours vécu «bilingue» en famille, avec ses amis et durant son apprentissage de mécanicien à l'aérodrome de Payerne. A l'âge de 35 ans, après la rencontre de gens de ce métier «un peu spécial» qu'est le traitement des eaux, l'envie de tenter sa chance l'a pris: «Il y a peut-être là quelque chose à faire!» Les conseils de GENILEM lui seront utiles avant le lancement de sa société, centrée au départ sur deux produits.

L'un d'eux, les régulateurs de débits d'eau, constitue aujourd'hui un fonds de commerce assurant 10% du chiffre d'affaires, surtout à l'export. Ce produit de niche est utilisé dans l'industrie privée, pour les équipements médicaux, dans le traitement d'eau potable et pour les fontaines publiques. «Cette idée simple datant des années 1930 me permet de dire que j'ai un client tous les 100 km à travers toute l'Europe.»

### Désinfecter la saumure

Le flop d'un système de filtration, source des trois années très dures du début, permettra à Beat Wolfisberg d'apprendre. Et de se lancer dans le traitement des eaux industrielles en développant des équipements complets, en achetant les composants en fonction des besoins des clients.

Cette souplesse et cette capacité d'adaptation se vérifie



Beat Wolfisberg: «Ce premier contrat en Algérie a été une référence pour la suite. Nous n'avons pas peur de ce type de marché.» V. MURITH

aussi quand il faut trouver des solutions simples et avantageuses pour le traitement de l'eau des chaudières dans les fromageries ou désinfecter la saumure du vacherin Mont-d'Or.

Bien sûr, la concurrence existe en Suisse, avec 2-3 grandes sociétés et quelques dizaines de petites. D'où la nécessité de s'agrandir et donc de dépasser les «on aime bien tout maîtriser nous-mêmes, que tous les fils passent par soi». En

2005, une société active dans les petites stations d'épuration a été reprise et en 2006 une collaboration étroite a vu le jour avec Mecana Umwelttechnik AG, société schwytoise commercialisant des techniques d'épuration pour grandes installations dans les pays francophones. Et en 2008, avec un partenaire, a été créée la société Eco Energie qui installe des adoucisseurs domestiques. Pour 2009, le rachat d'une autre entreprise se prépare. I

### REPÈRES

#### Cerises du gâteau

> Fondée et autofinancée en 2002, Wamax SA compte trois employés, collabore étroitement avec deux sociétés.

> Le traitement de l'eau potable, des eaux usées et industrielles est toujours le cœur de son activité.

> Des grands projets, en Afrique du Nord ou au Sénégal, sont des cerises sur le gâteau des clients réguliers.

> Le chiffre d'affaires, 1,2 million de francs, a été multiplié par six depuis les débuts. GTI



KEYSTONE

### FAMILLE ET TRAVAIL

## Bruno n'a rien du révolutionnaire

«Avant la naissance de notre fille déjà, j'ai réduit mon temps de travail à 80%. Je suis heureux de faire quelque chose avec elle, le jour de mon congé. Ma femme travaille à 20% et suit une formation continue. Nous partageons le travail ménager, dans la mesure du possible.» Bruno, 39 ans, planificateur marketing, n'est pas encore un «révolutionnaire» pour la répartition des tâches dans le couple. Mais selon l'enquête suisse sur la population active, il ne fait déjà plus partie de ces gros bataillons où le père travaille à plein-temps et la mère reste à la maison (35%), où le père s'agit à plein-temps et la mère se la coule douce (31% des familles) en travaillant moins de 50%.

L'évolution démographique annonce un déficit de main-d'œuvre: il devient donc urgent de ramener dans le marché du travail ceux qui sont capables d'exercer une activité, dont nombre de femmes. Et l'on attend des entreprises qu'elles créent des modèles d'emploi permettant aux deux sexes de demeurer actifs et qu'elles offrent aussi des structures favorables à la famille.

La Société suisse des employés (SEC Suisse) relance ces revendications avec sa nouvelle brochure «Comment concilier travail et famille»<sup>1</sup>. Pas facile à faire passer quand la société est toujours plus axée sur la performance individuelle et le succès, que la mobilité et les horaires variables mettent la famille au second plan. En recensant les possibilités de mieux équilibrer les rapports hommes-femmes, de s'organiser au sein d'une équipe sur le lieu de travail, en évoquant le prix à payer pour arriver dans les hautes sphères, la brochure fait œuvre bien utile. GTI

\* 60 pages, 18 francs. SEC Suisse, case postale 3072, 2001 Neuchâtel/ 032 721 21 37.

### EN BREF

#### FIN DE VIE APPRIVOISÉE

**FORMATION** S'approprier la nature, les limites et les enjeux des soins palliatifs; développer son expertise professionnelle pour évaluer et prendre en compte douleur et symptômes; acquérir des compétences pour accompagner malades et familles. Ces contenus sont proposés aux diplômés – depuis au moins 2 ans – en soins infirmiers, d'une profession de la santé ou du travail social par la Haute école de santé Arc à Neuchâtel<sup>1</sup>. Les cours et la certification s'étalent sur 30 journées, de mai 2009 à janvier 2010. Ils sont destinés aux professionnels de ces quatre cantons (FR, NE, JU, JUBE). Leur mission après: mettre en place et prodiguer des soins palliatifs de qualité. LIB

<sup>1</sup> 032 930 12 11 / sante@he-arc.ch

### COOPÉRATIVE ROMANDE DE CAUTIONNEMENT

## Un coup de pouce qui permet d'aller de l'avant

**A la création** ou durant les phases de croissance, petites et moyennes entreprises passent parfois par des moments délicats en matière de crédits. Depuis juillet 2007, avec la création de la Coopérative romande de cautionnement (CRC-PME), elles devraient moins les redouter. Institution d'utilité publique lancée dans le prolongement de la loi d'octobre 2006 (aides financières aux organismes de cautionnement), la CRC se porte garante pour des crédits d'exploitation ou d'investissements en faveur de PME des cantons de Fribourg, Vaud, Valais, Neuchâtel et Genève. Le Jura, historiquement lié à Berne, n'a pas rompu les liens dans ce domaine.

En délivrant son cautionnement pour un montant maximum de 500 000 francs, la CRC peut faciliter l'accès au crédit bancaire aux indépendants et aux PME ne disposant pas de l'entier des fonds propres nécessaires ou de garan-

ties suffisantes. Tous les types de projets sont financés: reprises ou créations d'entreprise, acquisition de machines, achats d'immeubles commerciaux, financement de fonds de roulement.

Avec la caution de la CRC, tout établissement bancaire établi sur sol helvétique sera alors à même d'offrir un intérêt préférentiel aux PME. Toutes, quelle que soit leur branche (industrie, artisans, commerçants), peuvent frapper à la porte. Sauf l'agriculture, qui a son propre système.

Mais il y a des conditions à remplir pour bénéficier de l'intervention de la CRC. Les dirigeants de PME doivent démontrer leurs qualités personnelles et morales, attester d'une réelle capacité professionnelle pour l'activité exercée et une exploitation viable ou en passe de l'être. Et l'antenne cantonale de la CRC qui reçoit les demandes ne se contentera pas de paroles.

**Le formulaire** de demande de cautionnement (disponible sur demande écrite, par téléphone, sur internet) est accompagné d'une liste impressionnante de documents et informations à fournir pour l'expertise de la PME. Comptabilité des trois derniers exercices, budget d'exploitation, curriculum vitae, détail des investissements, extrait de l'Office des poursuites, bail, biens immobiliers, assurance-vie... tout y passe. De quoi décourager peut-être le petit indépendant mais c'est un passage obligé car la CRC joue sa crédibilité. Que dira-t-on si elle se porte garante de projets foireux?

En 2008, la CRC-PME a accordé pour 37 millions de francs de cautionnements en faveur de 255 entreprises des cinq cantons. Ce qui a permis la création ou le maintien de 1400 emplois. Et depuis son lancement, l'institution s'est engagée pour 64,8 millions de francs. Sont com-

pris d'anciens cautionnements repris des cantons. Ce montant représente 756 entreprises créatrices d'idées et plus de 4000 emplois.

**Le canton de Fribourg**, qui a un système de cautionnement approchant (Prom-FR) pour les entreprises industrielles high-tech exportatrices, a fait modérément appel jusqu'ici à la CRC-PME: six demandes pour moins d'un million en 2008.

Selon Sébastien Durussel, au siège central de la CRC à Pully, la «promotion économique fribourgeoise est en train de mettre en place une structure locale pour dynamiser le cautionnement et permettre aux PME du canton de profiter de cet outil». GTI

<sup>1</sup> c/o Promotion économique du canton, av. de Beauregard 1, 1700 Fribourg, 026/425 87 00 (fax: 425 87 01), email: fr@crpcme.ch