

Les avantages d'un changement de stratégie

L'hydraulique mobile de Hymexia s'est repensé intégralement. Grâce à une séance de mise au point avec Genilem.

ANNE RÉTHORET

«Nous avons suivi le cycle standard d'une start-up, le quatre premiers mois le marché battait son plein, puis dès le début du deuxième trimestre, les commandes ont chuté», témoigne André Droux, créateur d'Hymexia à Fribourg. Spécialisé dans l'oléohydraulique et la mécanique du véhicule, il a lancé sa société il y a un peu plus d'un an. Sa stratégie initiale consistait à proposer ses services de conseil auprès des collectivités publiques et des sociétés industrielles actives dans ces domaines. Ses prestations se déclinaient en quatre axes: réalisation de concepts d'entraînements hydrostatiques, encadrement dans le cadre de marchés publics, bilans énergétiques de machines mobiles et formations pour ingénieurs et futurs professionnels. Selon lui, l'oléohydraulique et la mécanique du véhicule ont de l'avenir, car elles apportent du soutien et des économies aux collectivités publiques et aux sociétés industrielles. Parmi ses premiers mandats, André Droux a d'ailleurs pu compter sur un contrat avec

les transports publics lausannois (TL).

«Suite à la baisse des commandes dès la fin de l'été dernier, nous avons dû réorienter notre stratégie initiale de service, vers une stratégie de produit. Après six mois passés en recherche et développement, nous réalisons enfin un prototype de trappe hydraulique. Il sera prêt dans quatre mois et la commercialisation est prévue pour début 2011», continue-t-il.

Cette stratégie consiste à exploiter deux produits, qui sont le fruit d'un même système oléohydraulique sur des segments différents. Le premier, fondé sur une méthode permettant l'automatisation des mouvements sous forme de trappe hydraulique, consiste à recycler la chaleur. Notamment, au moment d'évacuer la neige d'une patinoire. «En tant qu'ingénieur cleantech, mon but est de réaliser des projets qui économisent de l'énergie. La chaleur générée pour maintenir la glace à la température optimale est recyclée, pour la faire fondre au moment de dégeler la piste», ajoute-il. Son deuxième produit, une re-

morque solaire-hydraulique, permet une réserve d'énergie importante, avec de faibles surfaces de cellules photovoltaïques. Ce système fonctionne dans des applications nécessitant de la puissance sur de courts instants, comme pour le pompage d'eau ou les systèmes automatiques de compostage dans les déchetteries. «Genilem nous a appris à mieux orienter la discussion. Nous présentons nos produits d'une nouvelle manière, moins technique, aux clients. Pour l'instant, le marché

répond bien», se réjouit André Droux.

Par ailleurs, la séance leur a permis de mettre en place un système d'opération, où chaque produit trouve sa place sur un segment de marché saisonnier. Ainsi, la diversification se fait manière complémentaire. «J'ai également réalisé que j'avais tendance à concentrer trop d'efforts sur la structure de ma société. J'ai dû accepter de prendre de nouveaux associés et de partager mon savoir-faire. Cela m'a beaucoup apporté».

Une aide disponible dans la plupart des cantons

L'association cantonale fribourgeoise d'aide aux start-up, Fri-Up, travaille directement en collaboration avec Genilem. Une situation distincte des cantons de Genève et Vaud, ou d'autres associations telles que la Fondetec, s'occupent de l'accompagnement de projets. «Ceux-ci sont souvent envoyés vers Genilem. Le comité accepte trois projets par an, mais en nous suivons environ une dizaine relevant du même secteur», explique Oli-

vier Allaman, responsable de l'antenne Fri-Up et Genilem à Fribourg. Pourtant, Philippe Gaemperle, directeur de Genilem pour Vaud et Genève, souligne que l'association propose ce type de séances à tout les porteurs de projets venant proposer leur modèle, même s'ils ne sont pas sélectionnés pour être accompagnés par la suite. Genilem étant d'ailleurs son réseau, avec l'inauguration d'un nouveau centre à Argau, le 23 mars. (AR)