

## Sur le terrain D'une révolution dans l'univers de la technologie Smart Home à une installation de filtration de la bière au Mexique – deux exemples concrets qui illustrent les projets que la SERV a accompagnés au cours de l'exercice 2017.

### Du savoir-faire suisse pour une brasserie mexicaine

Une petite entreprise tient tête à la concurrence internationale dans l'industrie de la bière. M&L Consulting montre que cela est possible. Cependant, les opérations d'exportation sont confrontées à des défis.

Survivre en tant que PME au milieu des multinationales dans l'industrie de la bière? Impossible. C'est ce que l'on pourrait penser. Ernst Meier, maître brasseur diplômé et directeur de M&L Consulting GmbH à Saint-Gall, prouve le contraire. M&L Consulting conseille les brasseries en matière de technique de filtration. Avec ses prestations, elle aide ses clients à améliorer leur qualité et leur efficacité. Elle développe également de nouveaux concepts ainsi que l'ingénierie détaillée dans ce domaine de production. M&L Consulting externalise la fabrication des équipements, ce qui lui permet de se concentrer sur ses compétences clés. Parmi les « spécialités » de M&L, on trouve par exemple ses bougies filtrantes durables qui débarrassent la bière de la levure et des gommes grâce à de la terre de diatomées (poudre d'algues).

#### La recette du succès

M&L Consulting soutient des clients aux quatre coins du monde et connaît une période de croissance: débutant avec deux collaborateurs en 2005, la petite entreprise emploie désormais douze personnes et jusqu'à 20 collaborateurs travaillent sur les projets de M&L, en comptant les entreprises partenaires. Quelle est la recette de votre succès? « Quand on a un certain talent, qu'on



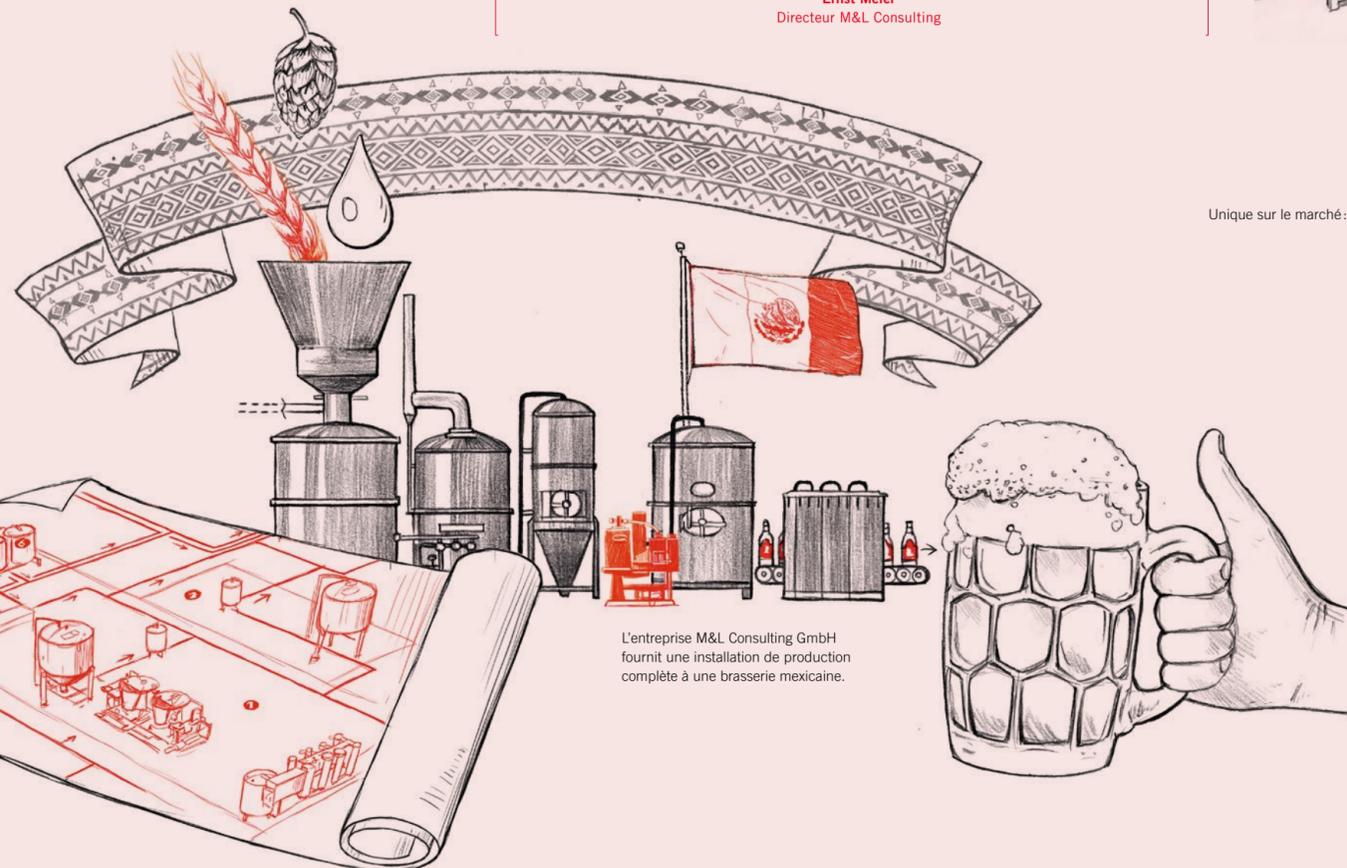
travaille dur et qu'on peut compter sur des collaborateurs compétents, on peut réaliser des choses», indique Ernst Meier. De plus, il est indispensable de se mettre à la place du client: lors d'une commande, les collaborateurs de M&L commencent par écouter les idées et les demandes du client, avant de définir avec lui le cahier des charges. Le développement du concept peut alors débuter.

Une brasserie mexicaine compte parmi les clients de longue date de M&L Consulting et l'a chargée d'équiper entièrement une pièce avec des installations de production pour un montant d'environ EUR 3 mio. Comme dans

d'autres secteurs, cette profession familiale est également confrontée à des conditions contractuelles impitoyables: malgré la collaboration de longue date, le client n'est pas prêt à verser un acompte. « Pour rester dans la course, nous devons proposer un autofinancement du projet », explique Ernst Meier. Les délais de paiement à long terme, qui débutent très souvent seulement à l'arrivée des marchandises sur le site du client, constituent l'une des raisons majeures pour lesquelles M&L Consulting doit parfois « laisser tomber » certains projets. Pour ne pas en arriver là, la SERV soutient son activité avec une assurance de crédit de fabrication et facilite ainsi le financement.

« Pour rester dans la course, nous devons proposer un autofinancement du projet. »

Ernst Meier  
Directeur M&L Consulting



L'entreprise M&L Consulting GmbH fournit une installation de production complète à une brasserie mexicaine.

## Une télécommande intelligente révolutionne le marché du Smart Home



Unique sur le marché: la télécommande de Neeo AG

Avec créativité et passion, une jeune entreprise soleuroise a planché sur un nouveau produit pour le marché du Smart Home. Et le résultat n'est ni plus ni moins qu'un objet révolutionnaire.

Neeo AG, cette start-up soleuroise, qui compte 36 collaborateurs, vient bousculer le marché de la technologie avec son invention. Et elle le fait avec enthousiasme et passion. Son co-fondateur et CEO, Raphael Oberholzer, raconte: « Concevoir de nouveaux produits qui susciteront l'enthousiasme dans le monde entier, révolutionner le marché de la technologie, constituer une équipe d'ingénieurs talentueux voilà quelques-unes des missions qui nous inspirent au quotidien chez Neeo. » Cette inspiration a donné vie à un appareil qui ne paie pas de mine. Mais les apparences sont trompeuses: il s'agit en réalité d'une « télécommande

intelligente » dédiée à la domotique. Elle fonctionne avec les capteurs, thermostats, appareils audiovisuels éclairages etc., et elle est compatible avec près de 60 000 appareils. Elle reconnaît l'utilisateur à sa main (une fonction qui fait l'objet d'un dépôt de brevet) et peut ainsi afficher les favoris et les réglages préférés de ce dernier. Cette télécommande séduit par sa simplicité, mais également par son design épuré. Elle est unique sur le marché.

#### Quand le succès ne se fait pas attendre

Pour que tout le monde puisse profiter de ce produit révolutionnaire, Neeo a notamment organisé un coup publicitaire sous la forme d'une campagne de crowdfunding. Cette dernière a rencontré un réel succès: le montant nécessaire a été récolté au bout d'une journée et à la fin de la campagne, plus de 60 000 sponsors avaient commandé l'appareil, qui n'en était encore qu'à l'état de prototype. Et la télécommande a également tapé dans l'œil d'un distributeur de produits high tech aux Etats-Unis. Ce dernier a passé commande de 20 000 pièces à Neeo, pour un montant de USD 5,9 mio. « La joie d'une si grande commande fut immense, mais l'enjeu financier le fut tout autant pour notre jeune entreprise », explique Raphael Oberholzer à propos de cette commande volumineuse. De nombreux composants doivent être financés en amont avec de longs délais de fabrication, pouvant aller jusqu'à 180 jours. Ainsi, le fonds de roulement nécessaire est considérable pour la structure relativement réduite de Neeo, notamment dans cette période actuelle de forte croissance.

« La joie d'une si grande commande fut immense, mais l'enjeu financier le fut tout autant pour notre jeune entreprise. »

Raphael Oberholzer  
CEO Neeo

La SERV a couvert une partie des capitaux supplémentaires nécessaires à la production à hauteur de CHF 1,2 mio. Cela a permis à Neeo de se procurer les liquidités nécessaires à des conditions raisonnables. Raphael Oberholzer poursuit: « Grâce à la confiance que les banques suisses accordent à la SERV et à la solidité de ses prestations, nous avons pu conclure l'affaire de manière saine. Et cela a encore largement renforcé notre croissance. »