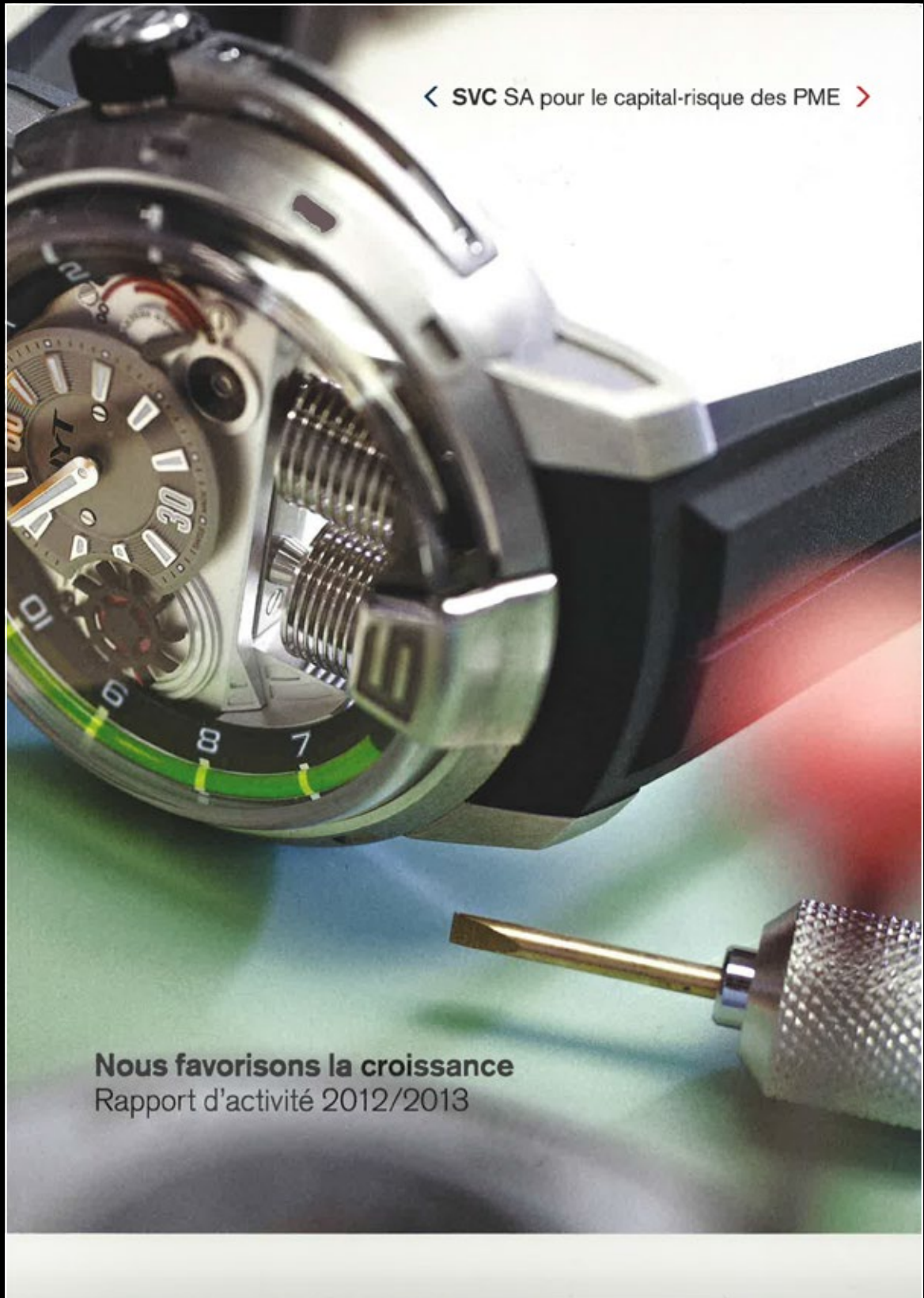


HYT

PRESS REVIEW
2ND SEMESTER 2013

OCTOBER 2013
SWITZERLAND
« CRÉDIT SUISSE SVC SA »



« SVC SA pour le capital-risque des PME »

Nous favorisons la croissance
Rapport d'activité 2012/2013



SVC – SA pour le capital-risque des PME
IKV
Tessinerplatz 7
8070 Zurich
Téléphone +41 44 333 10 63
www.svc-capital-risque.ch
info@svc-risikokapital.ch

En collaboration avec le Swiss Venture Club et le Credit Suisse


0011972

12 > La collaboration avec les sociétés en portefeuille



«Il existe une grande confiance mutuelle»

L'industrie horlogère est un exemple type de la façon dont la Suisse peut s'affirmer face à la concurrence mondiale. Emmanuel Savioz, cofondateur et CFO de HYT SA, et Johannes Suter, CEO de SVC SA, abordent les défis auxquels sont confrontées les jeunes entreprises, le label «suis-situde» et ce qui fait que leur collaboration fonctionne si bien.



Johannes Suter (à gauche) et Emmanuel Savioz considèrent la collaboration à long terme et un partenariat étroit comme des avantages importants.

En août 2011, la manufacture horlogère HYT a conclu un partenariat avec SVC SA. Comment cette collaboration est-elle née?

Savioz > Le fort écho médiatique dont a bénéficié la fondation de SVC SA a éveillé notre curiosité. Nous venions de développer H1, le premier prototype de nos montres, et nous recherchions un partenaire solide. Après nous être renseignés autour de nous et n'avoir entendu que des choses positives, nous avons pris contact avec SVC SA.

Et comment s'est déroulé ce premier contact?

Savioz > La première conversation téléphonique s'est révélée très fructueuse et nous a confortés dans notre choix. Nous n'avons donc pas hésité à donner à SVC SA accès à nos dossiers, même aux dossiers confidentiels, et une confiance mutuelle s'est rapidement instaurée.

Suter > Nous recevons chaque semaine entre 10 à 15 demandes d'entreprises de toutes branches confondues. La demande de HYT était pour nous très intéressante.

Qu'est-ce qui fait de HYT une entreprise particulière?

Suter > En général, les montres sont un produit à forte charge émotionnelle. Le prototype H1 nous a enthousiasmés dès que nous l'avons vu. La combinaison de la mécanique et des fluides est une grande première mondiale! Nous avons donc affaire à un produit de qualité suisse génial et très innovant, qui est de plus géré et développé par une équipe de gestion expérimentée et professionnelle. Et l'écho inhabituellement fort de la branche horlogère lorsque HYT a publiquement présenté sa montre pour la première fois en 2012 a également été décisif.

Savioz > L'intérêt que nous avons suscité nous a surpris nous-mêmes. De nombreux commerçants et collectionneurs ont commandé leurs exemplaires directement sur place et ont payé d'avance, ce qui est rare dans le monde de l'industrie horlogère.

Suter > A cela vient s'ajouter le fait qu'avec vos montres, vous êtes très en avance sur vos concurrents.

Savioz > C'est vrai, l'obstacle technique est très élevé. De plus, notre portefeuille de brevets, c'est-à-dire le savoir-faire global que nous avons pu générer grâce à cette invention et qui pourrait à l'avenir également être utilisé dans le domaine médical, est particulièrement attrayant pour les investisseurs.

Conformément à ses directives, SVC SA investit peu dans les start-ups et exige généralement une acceptation sur le marché.

Suter > La réaction positive de l'industrie horlogère au prototype H1 a prouvé l'acceptation sur le marché de HYT. Mais il est vrai que nous avons investi dans cette entreprise alors qu'elle en était encore à ses débuts.

Savioz > Il s'agit d'ailleurs d'une phase très délicate pour de nombreux pionniers de la haute technologie. Le premier million peut parfois être réuni avec l'aide de connaissances et d'investisseurs privés mais des partenaires qui croient en l'équipe et au produit et qui investissent dans l'entreprise sont ensuite nécessaires.

De votre point de vue de start-up, quels ont été jusqu'à présent vos plus grands défis à relever?

Savioz > En premier lieu, le produit lui-même. Nos montres sont très complexes et ont sans cesse confronté nos spécialistes à des questions techniques compliquées lors de la phase de développement. Maintenant que nous en sommes à la phase de production, l'élément décisif, ce sont les fournisseurs. Si la livraison est effectuée trop tard ou est de mauvaise qualité, cela nuit à l'ensemble du processus de production.

Dans quelle mesure avez-vous pu bénéficier du soutien de SVC SA?

Savioz > Dans notre métier, il est primordial de travailler avec soin car cela permet de réduire au minimum le taux d'erreur. Cela demande du temps. Temps que nous accordons SVC SA avec ses perspectives à long terme.

Suter > Nous avons la chance de pouvoir prendre toutes nos décisions d'investissement dans une optique axée sur le long terme puisque nous ne devons verser aucun dividende ou remboursement de capital à notre société-mère le Crédit Suisse. Nos partenaires ont par conséquent davantage de liberté en termes de planification financière.

Quels autres aspects différencient SVC SA des autres investisseurs en capital-risque?

Suter > Notre principal objectif est de maintenir ou de créer des emplois en collaboration avec l'entreprise grâce à des investissements financiers durables et, ainsi, de renforcer la place industrielle suisse. Une première en Suisse.

Savioz > SVC SA est bien plus qu'un simple bailleur de fonds. Elle met également les en-

14 > La collaboration avec les sociétés en portefeuille



Une collaboratrice en plein «priming», le remplissage de fluides d'un verre de borosilicate dans des corps capillaires.

treprises en relation avec d'autres investisseurs. Grâce au soutien de Johannes et de son équipe, nous avons par exemple pu établir une excellente relation avec le Crédit Suisse à Lausanne.

Suter > Une autre différence par rapport aux autres investisseurs en capital-risque est le fait que SVC SA est indépendante de ses bailleurs de fonds et qu'elle aide les entreprises partenaires à prendre les bonnes décisions.

Savioz > Nous apprécions particulièrement cet aspect. Avec SVC SA, nous avons pu trouver un partenaire qui s'intéresse vraiment au développement de notre entreprise et qui comprend nos besoins.

SVC SA ne se contente pas de faire profiter aux entreprises d'un versement de capital.

Suter > Absolument. SVC SA est un véritable tremplin pour les entreprises. En tant qu'actionnaire minoritaire ou prêteur, nous nous considérons surtout comme un intermédiaire. Pour ce faire, nous faisons régulièrement appel à notre réseau, qui est vaste et s'étend même au-delà de nos frontières grâce au Crédit Suisse.

Savioz > Nous avons plusieurs fois déjà profité de ce réseau. Nous recherchons par exemple en ce moment de nouveaux locaux pour notre entreprise et sommes heureux d'avoir pu déposer cette demande chez vous.

La consolidation de la place industrielle suisse est une préoccupation centrale de SVC SA. Quelle importance revêt pour vous le site de Bienne et la Suisse romande?

Savioz > Pour une manufacture horlogère, la Suisse romande constitue le site idéal car le personnel qualifié ainsi que les fournisseurs dont nous avons besoin se trouvent directement sur place. Son programme de promotion économique et le soutien public du canton de Berne sont autant d'avantages offerts par Bienne.

Suter > L'entreprise et son produit lui-même sont pour nous bien plus importants que l'appartenance régionale. Toutefois, fait intéressant, nous avons effectué six des dix premiers investissements en Suisse romande.

À votre avis, quelle importance a le label «suisse» pour le marché suisse?

Savioz > La suisse est, de toute évidence, synonyme d'excellente qualité et d'innovation. Le marché suisse ne peut et ne veut pas se démarquer avec de bonnes affaires et c'est exactement ce qui nous rend si compétitifs.

Suter > Je suis du même avis. L'industrie horlogère est un exemple type de la façon dont la Suisse peut s'affirmer face à la concurrence mondiale.

SVC SA est en activité depuis trois ans. Pour vous, quels sont les plus grands défis

que vous aurez à relever prochainement?

Suter > En Suisse, environ 70 000 PME sont dirigées par des entrepreneurs de plus de 65 ans. Il est malheureusement trop fréquent que des emplois soient perdus parce que les solutions de succession ne peuvent pas être financées. Nous voulons par conséquent à ce niveau-là aussi être un partenaire approprié. À nos yeux, un règlement de succession réussi est tout aussi important pour la place industrielle suisse que le soutien apporté aux jeunes entrepreneurs.

Savioz > C'est bon à savoir. Nous vous recontacterons donc dans 30 ans (tous deux riant).

Et dans un avenir plus proche: quelles sont vos attentes, d'un côté comme de l'autre?

Savioz > Nous souhaitons poursuivre notre collaboration constructive et livrer ce que nous avons promis.

Suter > En fin de compte, c'est comparable à une relation qui marche: il faut savoir donner et recevoir, et les deux parties doivent y trouver leur compte. Je trouve personnellement très satisfaisant d'accompagner une jeune entreprise comme HYT et de voir la manière dont elle s'affirme sur le marché. Nous avons la chance de faire partie de l'aventure et je me réjouis d'ores et déjà du moment où nous pourrions admirer les montres HYT dans les vitrines des magasins et où un nouvel esprit de pionnier de la Suisse rayonnera dans le monde.

18 > Les investissements de SVC SA | HYT SA

HYT SA

Lorsque s'écoulent les heures

www.hytwatches.com Année de fondation 2010 Siège Biel CEO Vincent Perriard

La marque horlogère de Bienne HYT a réussi le tour de force de concilier les deux univers opposés de l'hydraulique et de la mécanique: dans la toute première montre hydromécanique du monde, les heures s'affichent au moyen d'un fluide coloré.

Au début, on les prend pour des fous ou des originaux: les entrepreneurs pionniers n'ont pas toujours la vie facile. Lorsque Lucien Vouillamoz, au cours de l'exposition nationale Expo.02, a esquissé devant des amis sa vision d'une montre-bracelet mécanique dans laquelle l'heure serait affichée au moyen d'eau, personne n'a véritablement voulu y croire. Les clepsydres existent certes depuis des millénaires, mais jusqu'à présent elles ne fonctionnaient que sur le principe de la pesanteur: comme dans un sablier, l'eau s'écoule d'un récipient dans un autre, placé en contrebas. Mais Lucien Vouillamoz, ingénieur et bricoleur, ne pouvait s'enlever cette idée de la tête. Jusqu'à ce qu'il entrevoit, des années plus tard, une solution possible: il imagine remplir deux réservoirs extensibles, situés aux extrémités extérieures d'un système capillaire circulaire fermé, de fluides non miscibles de différentes couleurs. Ainsi, lorsque l'un des réservoirs est comprimé, le fluide qu'il contient pénètre dans le système capillaire et affiche l'heure tandis que l'autre fluide est refoulé dans le second réservoir. La séparation des deux fluides est garantie par des polarités négative et positive. A la limite entre les fluides, ceux-ci se repoussent comme des aimants.

Une équipe expérimentée et complémentaire

C'est avec l'aide d'un ami de longue date, Patrick Berdoz, entrepreneur dans le domaine des techniques médicales, que Lucien Vouillamoz s'est lancé dans l'aventure. Patrick Berdoz a su percevoir le potentiel de cette idée et a rallié au projet des ingénieurs de son propre réseau. Ensemble, ils ont élaboré les premières spécifications techniques. Avec Emmanuel Savioz, c'est un autre spécialiste des start-up qui a ensuite rejoint l'équipe. L'entreprise HYT était née. Au bout d'un an de recherches et de développements intensifs, un premier prototype voyait le jour. Mais il restait encore des étapes essentielles avant de pouvoir proposer une montre de luxe: Lucien Vouillamoz, Patrick Berdoz et Emmanuel Savioz disposaient certes de la technologie de base pour créer une montre hydraulique, mais il leur manquait l'expérience de l'industrie horlogère. Vincent Perriard, un horlo-

ger passionné, finit par rejoindre l'aventure en tant que directeur général en 2010, après de nombreuses années d'expérience dans des entreprises de renom comme Audemars Piguet, Concord ou Technomarine. «J'ai toujours rêvé de travailler avec l'hydraulique et la mécanique car ce sont deux univers radicalement opposés», explique-t-il.

Une succession de défis relevés avec brio

«Les principaux défis ont consisté à créer une interface entre le mouvement mécanique du mécanisme d'horlogerie et le système fluide, à parvenir à loger les deux systèmes dans un espace réduit et à assurer une interaction parfaite entre eux», résume Patrick Berdoz. Il a tout d'abord fallu développer les fluides conformément aux exigences de la fabrication horlogère. Ils devaient résister aux vibrations, aux chocs et aux variations de température et ce, durablement. Autre point critique: déterminer le volume exact de fluide dans chacun des réservoirs. «Le volume global du circuit fermé doit être précis au microlitre», explique Patrick Berdoz. Par ailleurs, HYT a développé un système spécial de réglage de l'heure qui évite que les fluides ne circulent trop rapidement et ne se mélangent. Le mouvement mécanique de la montre a dû lui aussi être repensé de A à Z car les réservoirs de fluides occupaient une grande partie de l'espace disponible. C'est à la société Chronode, installée au Locle, qu'a été confiée cette mission. Quant au design de la montre, il est l'œuvre du bureau de création Etude de Style de Neuchâtel.

Le monde de l'horlogerie enthousiaste

Le concept a été présenté à différents horlogers et distributeurs à partir de l'été 2011. Et c'est au salon de l'horlogerie et de la bijouterie Baselworld 2012 que l'événement s'est déroulé: les créateurs de HYT ont présenté à un public fasciné la première montre hybride fluide-mécanique du monde, la H1. Elle coûte, selon les modèles, entre 43 000 et 65 000 francs. «Alors que nous n'étions pas encore en mesure de livrer la montre, de nombreux horlogers et collectionneurs ont immédiatement réservé leur



01



02

Photo: Robert Aude

exemplaire sur place. Cela n'est pas courant dans l'industrie horlogère», précise Patrick Berdoz. Les créateurs travaillent déjà aux futurs modèles H2, H3 et H4, cependant que la H1 est déjà disponible dans une sélection de magasins de par le monde. Le public cible est constitué principalement de collectionneurs et de «watch aficionados» du monde entier. Le concept innovant comme la base actionariale intéressante ont également su convaincre SVC – SA pour le capital-risque des PME, qui a accordé à HYT, en raison notamment du nombre élevé de précommandes, un capital d'amorçage à un stade extrêmement précoce. Est venu s'y ajouter un capital de croissance qui doit permettre à l'entreprise d'exploiter pleinement le potentiel de son innovation. «La participation de SVC SA a été essentielle pour nous, car un investisseur de cette envergure attire d'autres bailleurs de fonds», remarque Patrick Berdoz. «Avec la mécanique des fluides, nous avons offert un nouveau moyen d'expression au monde de l'horloge-

rie», poursuit-il. Mais cet entrepreneur passionné et son équipe ont bien d'autres projets en tête: lors du développement et de la fabrication de la H1, les ingénieurs ont en effet acquis un savoir-faire unique dans le domaine de la microfluidique, cette science qui étudie le comportement des fluides dans un espace minimal. Plusieurs brevets ont été déposés. «A l'avenir, notre technologie pourrait être utilisée par exemple pour des injections de précision dans le domaine médical ou encore pour la diffusion de parfums», s'enthousiasme-t-il.



Découvrez dans la vidéo comment HYT parvient à concilier eau et mécanique dans une montre.

01. Vincent Perriard est CEO de HYT depuis 2010: «J'ai toujours rêvé de combiner l'eau et la mécanique dans mon travail parce qu'il s'agit de deux univers totalement opposés.»

02. Dès son lancement en 2012, le prototype H1 fait fureur parmi les spécialistes de la branche. De nombreux commerçants et collectionneurs n'hésitent pas à payer d'avance leur exemplaire sur le site même de l'exposition.

Un ouvrage qui exige de ses réalisateurs la plus grande précision. L'un des principaux défis consistait à trouver une interface entre le mouvement mécanique horloger et le système fluïdique, à faire tenir les deux éléments sur une surface réduite et à les faire interagir de manière optimale.

