oteurs linéaires – qui assure une
nde dynamique et une préci-
n extrême – prend son envol
c des applications industrielles.
ous étions prêts et avons alors pu
fer sur la vague», analyse Denis
get. Tout s'accélère. ETEL déve-
pe une famille d'électroniques
commande et les parties méca-
ques qui permettent au «muscle»
moteur ici) de se mouvoir.
«Nos moteurs sont par exemple l'ATV (Automated Transfer Vehicle), un véhicule de transport inhabité conçu pour le service logistique de la Station spatiale internationale.

L'an dernier, ETEL a vu ses ventes progresser de 15% pour atteindre 95 millions de francs. Plus de 80% de la production est exportée. Le budget 2008 avoisine, lui, les 110 millions de francs. Une belle performance de croissance quand aux entrées de commandes», annonce Denis Piaget sans s'affoler. Depuis le rachat de la société par le spécialiste allemand des systèmes de mesure Heidenhain en 1999, ETEL possède les moyens de se développer sur le long terme.

«Ce puissant actionnaire voit son avenir technologique avec nous, c'est pourquoi nous pouvons investir dans les innovations de demain», estime Denis Piaget. Toute nécessité entre 3 et 5 ans de mise au point par projet, souligne Denis Piaget. Un investissement conséquent donc pour lequel la réaction du marché reste imprévisible. Voilà encore ce qui nous distingue de nos concurrents asiatiques, qui ne souhaitent pas investir à blanc.»

Fort de ses 400 employés, dont un tiers d'ingénieurs, ETEL veut garder une longueur d'avance. Et même si ses clients sont déjà bien bas.» De la musique d'avenir plus ou moins lointaine.

Car l'internationalisation d'ETEL est bel et bien une réalité. Par exemple, pour pallier au problème de recrutement, elle possède déjà des sociétés d'ingénieurs aux Etats-Unis et en Hollande. Denis Piaget ne désarme pas. Il aimerait attirer davantage de talents à Môtiers. «Une entreprise technologique dans un cadre merveilleux, que demander de mieux?», conclut-il.

amélioration de l'excellente performance de janvier 2008 (+3,8%). Le tourisme a continué à battre des records puisque la progression des nuitées hôtelières a atteint 7,8% en comparaison avec février 2007. (LT)

Boîte aux lettres

Vos communiqués de presse: ecoromande@letemps.ch

Gétaz est désormais présent dans toute la Suisse»

uestions à

an-Jacques Miauton
ron des activités
CRH Gétaz en Suisse

RH Gétaz Holding fait ses
miers pas au Tessin. Un an
ès le rachat du groupe vaudois
az Romang par le géant irlan-
s CRH pour 540 millions de
cs, ce dernier s'empare de
o et Regusci, leaders dans leur
on dans les matériaux de
struction et les techniques
taires. Le montant de la tran-
ion, annoncée mardi, n'a pas
dévoilé.

emps: Vous êtes désormais ents dans toute la Suisse?
-Jacques Miauton: Oui, l'ac-
ition de Reco et Regusci,
nus par le même propriétaire
Regusci, représente neuf
ursales et 70 employés au
in.

– Les portes de l'Italie s'ouvrent-elles à vous?
– Oui, en tout cas celles du Nord de l'Italie, comme la Lombardie et le Piémont. Les deux sociétés tessinoises y mènent des activités depuis des décennies.

– Voyez-vous d'autres possibilités de rachat au Tessin?
– Oui, cette tâche a d'ailleurs été confiée à Luca Regusci.

– Et en Suisse alémanique?
– Nous étudions actuellement des offres et en recherchons aussi. Nous avons des critères de performance assez élevés. Nous ne voulons pas redresser des sociétés, mais racheter celles qui ont déjà du succès.

– Dans quels domaines voyez-vous le plus d'opportunités?
– Dans tous ceux où CRH Gétaz Holding est active, soit la vente de matériaux, de sanitaire, de bois, de cuisines, de carrelage, de produits sidérurgiques, de techniques du bâtiment, d'outillage, de visserie et de vêtements de travail. En Suisse, nous ne sommes leaders dans aucun de ces métiers. Nous sommes les seuls à disposer d'un profil aussi élargi. L'idée est que l'entrepreneur ou le privé puisse trouver tout au même endroit.

– En Suisse romande, la croissance est-elle toujours au rendez-vous?
– Oui, il y a certes moins d'avis d'enquête, mais nous ne percevons aucun ralentissement pour l'instant. Nous investissons beaucoup dans la formation des apprentis et des employés, 2700 dans toute la Suisse. Nos collaborateurs constituent la principale valeur de l'entreprise.

– Comment se passe votre intégration dans CRH?
– Elle est très agréable, aucun licenciement n'a été effectué. Même si je dois rendre des comptes aux dirigeants de CRH, j'ai gardé mon indépendance.

– Quels objectifs vous ont-ils fixés?
– Nous devons au minimum maintenir notre bénéfice au même niveau que celui de l'an dernier, voire l'augmenter légèrement. Depuis six mois, nous avons aussi l'objectif de réaliser des acquisitions. Nous avons été en négociation avec le patron des deux entreprises tessinoises depuis six mois et sommes tombés d'accord cette semaine.

Propos recueillis par Daniel Eskenazi

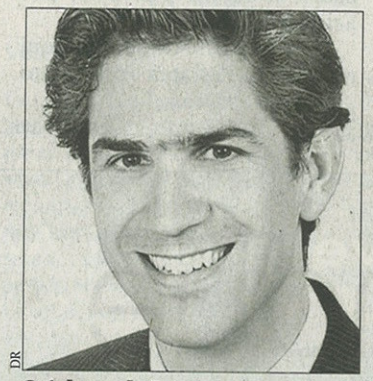
«Misons sur le tourisme médical»

Santé Un médecin genevois veut faire soigner les Suisses à l'étranger

«Seriez-vous prêts à partir vous faire opérer à l'étranger?» C'est cette question de départ que Stéphane de Buren, médecin genevois, s'est posée pour mener à bien son projet entrepreneurial. Une enquête menée par un organisme indépendant a montré que 50% des Suisses répondent oui à cette question. A deux conditions près: que le prix soit plus bas qu'en Suisse et que la qualité des soins soient au moins équivalente. Suffisant pour que Stéphane de Buren tente sa chance et lance Novacorpus International Healthcare, une société qui veut faciliter le tourisme médical des Helvètes, présentée mercredi à Genève.

«Bien qu'il soit relativement cher, le système de santé suisse est bon, estime le Genevois. C'est pourquoi se faire soigner à l'étranger reste pour l'heure marginal. Mais la tendance va s'accélérer», estime-t-il. Depuis une année, cet ancien directeur marketing et ventes d'Unilabs met son réseau sur pied.

Pour l'heure, deux cliniques ont été sélectionnées. A Barcelone, le patient suisse pourra s'offrir les soins dentaires pour des économies de l'ordre de 50% tous frais compris. A Grenoble, la clinique Vision Laser des Alpes propose la correction de la vision (myopie, astigmatisme, etc.). Novacorpus a conclu des partenariats d'exclusivité avec ces établissements, ce qui lui permet d'offrir un prix moins élevé que si le patient s'adressait en direct à la clique. «Les médecins sont francophones et les cliniques répondent à des critères très stricts en termes de qualité. Je les ai personnellement visitées», précise Stéphane de Buren. S'il ne veut dévoiler aucun plan financier, le médecin se montre confiant quant à l'avenir. Il peut notamment se targuer de pouvoir proposer une assurance spéciale élaborée avec Elvia, qui couvre les risques médicaux sur place et jusqu'à un an après le retour.



DR

***Stéphane de Buren** lance Novacorpus à Genève.*

Prochaine étape: la chirurgie esthétique

Ne «pique»-t-il pas ainsi la clientèle de ses confrères? «Non, par exemple pour les soins dentaires, des patients hésitent car ils n'ont pas les moyens, donc ils ne le feraient pas en Suisse. Et puis, les soins postopératoires sont faits en Suisse.»

Ce tourisme médical prend son essor dans les prestations non remboursées par les caisses maladies. Dans cette optique, Novacorpus sélectionnera cette année encore une clinique pour la chirurgie esthétique. «Nous sommes sur plusieurs pistes, comme la Tunisie, la Belgique ou la Turquie, mais aucune décision n'a été arrêtée.» **M.-L. C.**