

MEDISTRI SA, LEADER SUISSE DE LA STÉRILISATION AU GAZ, À DOMDIDIER DEPUIS 2006

# Une folle croissance de 25 % par année

A sa fondation en 2006, Medistri SA visait une rentabilité dans les 7 ans. Elle a atteint le point d'équilibre financier après trois ans et demi seulement et vient d'acheter 3000m<sup>2</sup> de terrain annexe pour ses futurs développements. Avec un taux de croissance de 25% par année, l'entreprise de Domdidier est très rapidement devenue une référence au niveau suisse en matière de stérilisation de matériel médical à l'oxyde d'éthylène. Au fil des années, le personnel est passé de 5 à 18 personnes, et une dizaine d'emplois pourraient encore être créés.

Texte et photo Jean-Marc Angéloz  
redaction@lobjectif.ch

Medistri SA détient actuellement 80% du marché suisse de la stérilisation au gaz d'oxyde d'éthylène, estime Shoko Nilforoushan, directrice d'origine iranienne, fondatrice de l'entreprise. A Domdidier, deux grandes chambres à gaz permettent de stériliser chacune 16 palettes de produits en une dizaine d'heures. Il s'agit presque exclusivement de matériel neuf jetable, à usage unique comme des

compresses, des cathéters, des poches d'infusion, des prothèses.

## STÉRILISATION PAR PALETTES

Les produits sont stérilisés sous vide d'air par palettes entières sans être déballés car le gaz pénètre par la partie papier de l'emballage spécialement conçu pour cette opération, explique Sylvain Vasseur, directeur technique. L'oxyde d'éthylène a un effet particulièrement bactéricide qui rend les produits stériles. Mais c'est un gaz toxique et cancérigène pour l'homme. D'où des mesures de sécurité avec de nombreux détecteurs de gaz, et l'obtention de nombreuses certifications du type ISO ou Swissmedic. Une fois le processus achevé, le gaz est brûlé. Medistri SA est la première entreprise suisse à industrialiser ce processus.

## TESTS ET CONSEILS

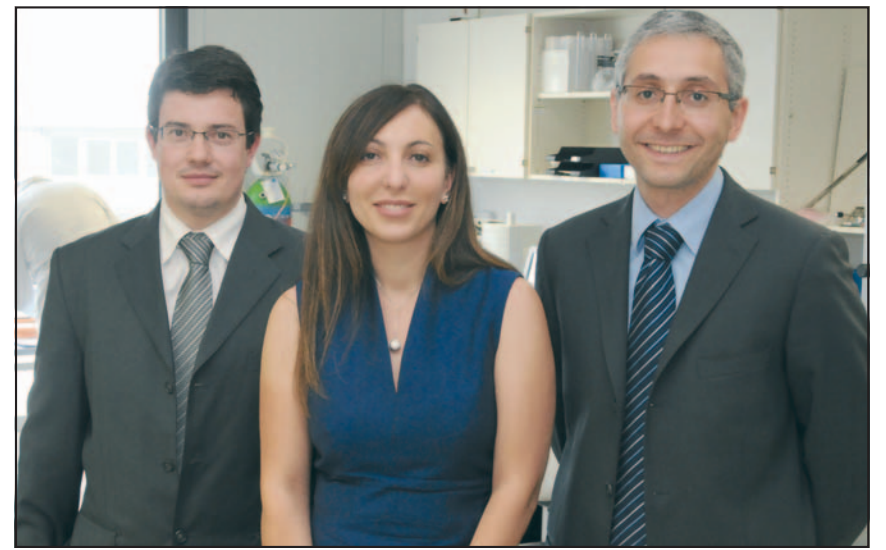
Environ 50% du chiffre d'affaires proviennent des deux chambres de stérilisation. Un bon tiers réside dans les tests et conseils. «Nous aidons les petites entreprises à définir la méthode d'emballage et la préparation des étapes préalables à la stérilisation», explique Shoko Nilforoushan. «Pour nous, c'est un marché très porteur. En Suisse, avec des écoles polytechniques très actives, il y a beaucoup de nouvelles idées, de sociétés de développement ou d'incubateurs d'entreprises très actives dans

le secteur médical» précise Ali Nilforoushan, frère de la directrice et manager financier. La Suisse est très qualifiée pour les implants, la création par exemple de stents – ces petites structures métalliques qui maintiennent une artère ouverte – une spécialisation qui vient sans doute de l'horlogerie. «Ce sont de petits clients avec très peu de volume à stériliser mais de très fortes valeurs ajoutées. Le chiffre d'affaires se fait surtout avec le consulting.» La tendance se confirme: dans les secteurs orthopédiques ou dentaires notamment, il y a de plus en plus de petit matériel implantable avec de l'électronique embarquée comme de petits capteurs, un petit sensor de force ou un petit bout de silicone pour adapter l'implant au patient. Dans ces cas, la stérilisation à la vapeur est souvent impossible, et celle au gaz devient pratiquement incontournable.

Pour consolider le consulting relatif au processus de stérilisation, Medistri dispose d'un laboratoire d'analyse des produits. «On suit le processus de fabrication du client, on vérifie s'il maîtrise sa contamination. Pour voir cela, nous disposons d'une batterie de tests. Aussi au stade de la post-stérilisation, car des bactéries peuvent être dangereuses même si elles sont mortes.»

## SETS À USAGE UNIQUE

Enfin 15% du chiffre d'affaires proviennent d'un troisième secteur d'activité, la distribution et le packaging, avec la vente directe de certains produits. Medistri est en train de développer une



Sylvain Vasseur, directeur technique, Shoko Nilforoushan, directrice, Ali Nilforoushan, manager financier.

salle blanche dans le but de fabriquer des sets à usage unique vraiment personnalisés pour hôpitaux et cabinets. «Nous avons de plus en plus de demandes pour ces assemblages. Selon l'action envisagée, le médecin prend ainsi tel ou tel set qui comprend à la fois le scalpel, les pinces en métal et les pansements par exemple.»

En raison des marges étroites sur les produits courants, il n'est pas possible de les fabriquer en Suisse. Ils sont importés de Grande-Bretagne, d'Ecosse, du Portugal ou de Chine, par exemple. En revanche, la confection de sets sur mesure est envisageable: «On va amener de la plus-value en assemblant d'autres éléments et en s'occupant de la partie recyclage.» Pour cette tâche, trois ou quatre personnes seront engagées à temps partiel.

## PROBLÈMES DE DOUANE

Pour l'instant, Medistri compte une centaine de clients en Suisse et à l'étranger, les trois quarts étant de

tout petits clients qui génèrent très peu de chiffre d'affaires. Elle a acquis la confiance du géant américain Johnson et Johnson et vise des stérilisations qui se font à l'étranger. Mais la douane est vraiment un problème: lorsque les bordereaux ne sont pas bien remplis, c'est Medistri qui doit payer la TVA. D'autre part, la volatilité des taux de change n'est pas facile à gérer.

## UN CONGRÈS INTERNATIONAL

Medistri s'est engagée à organiser un congrès scientifique international tous les deux ans. Le prochain aura lieu le 11 septembre 2012 à l'aéroport de Zurich. «Nous traitons des thèmes demandés par les clients, par exemple comment fabriquer de manière propre dans le domaine médical. Nous attendons une centaine de participants», précise la directrice. Pour son entreprise, c'est le moyen idéal pour faire évoluer le savoir-faire tout en se profilant comme leader du secteur.



A Domdidier, Medistri SA vient d'acquérir une parcelle de 3000 m<sup>2</sup> contiguë à son siège.

## De l'idée à sa réalisation à Domdidier

C'est en 2006 que Shoko Nilforoushan, diplômée en dessin industriel et titulaire d'un MBA, manager dans une entreprise de stérilisation qui, à ses yeux, n'était pas à la hauteur des attentes des clients – notamment d'un gros client suisse-allemand – a décidé de créer une entreprise. Et de l'implanter à Domdidier, dans une région bien centrée en Suisse, en bordure d'autoroute et à la frontière des langues. Cerise sur le gâteau, à côté de l'entreprise Multigas qui livre l'oxyde d'éthylène. Seule déception: il n'a pas été facile de trouver du personnel bilingue qualifié, et ce problème reste d'actualité. La directrice est enchantée du rôle joué par

la Promotion économique qui lui a grandement facilité les démarches, du prix du terrain proposé par la commune de Domdidier, de l'exonération fiscale obtenue pour 7 ans, soit jusqu'à l'année prochaine. «Dans le canton de Fribourg on a vraiment l'impression d'être valorisés. La BCF ou la Promotion économique nous donnent l'impression d'être importants pour le canton. Ce soutien fait vraiment plaisir aux entrepreneurs, il nous donne envie d'aller de l'avant, de prendre des risques», précise Ali Nilforoushan. A ce jour, trois millions de francs ont été investis. Pour quel avenir? Medistri, qui vient de doubler la surface de son terrain, a des projets, mais ne va

pas se lancer tout de suite. «On a besoin de bureaux, de halles de fabrication et de stockage. Peut-être d'une troisième chambre de stérilisation lorsque la deuxième, construite l'année dernière, sera totalement occupée. Pour l'instant on est dans l'attente du projet complet avant de démarrer», explique la directrice qui pense qu'il faudra attendre 5 ans avant de construire, le temps que la très forte et très exigeante croissance annuelle de 25% se calme un peu et que l'entreprise trouve une plus forte stabilité tout en simplifiant et rationalisant son fonctionnement. Dans l'intermède, une solution consistant à installer provisoirement des bureaux dans des containers est à l'étude.

Quinté+

Même pas besoin  
d'être un expert  
pour devenir  
millionnaire!



Jouez tous les jours dans vos points de vente Loterie Romande et PMU.



www.loro.ch



On parie que vous allez gagner